idées reçues

Assen Slim

Comprendre l'économie

un enjeu citoyen

en finir avec les idées reçues

Le Cavalier Bleu
EDITIONS

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Comprendre l'économie

un enjeu citoyen

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

En hommage à John Maynard Keynes

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Comprendre l'économie

un enjeu citoyen

en finir avec les idées reçues

Assen Slim

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Issues de la tradition ou de l'air du temps, mêlant souvent vrai et faux, les idées reçues sont dans toutes les têtes. L'auteur les prend pour point de départ et apporte ici un éclairage distancié et approfondi sur ce que l'on sait ou croit savoir.

Le Cavalier Bleu
EDITIONS

Assen Slim

Docteur ès sciences économiques, diplômé de l'Université de Paris I (Panthéon-Sorbonne), Assen Slim est maître de conférences HDR en économie à l'Institut national des langues et civilisations orientales (Inalco). Il enseigne également à l'Essca et participe aux travaux de recherche de l'EU-Asia Institute (Essca), du Cree (Inalco) et à ceux du Cemi (Ehess).

Du même auteur

– avec Farid El Alaoui, *Précis d'économie internationale*, Ellipses, coll. « Optimum », 2006.
– *Le Développement durable*, Le Cavalier Bleu, coll. « Idées reçues », 2007.
– avec Marc Prieto, *Consommer moins pour vivre mieux*, Le Cavalier Bleu, coll. « Idées reçues », 2010.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

sommaire

Introduction 13

L'économie en débat

« L'économie est une science comme les autres. » 17
« L'économie, c'est des maths. » 25
« Le PIB est un bon indicateur de richesse. » 31
« Une monnaie faible dope l'économie. » 39
« Il ne peut y avoir de monnaie sans banque. » 49
« Il faut être fou ou économiste pour croire qu'on peut croître à l'infini dans un monde fini. » 59

L'ordre naturel du marché

« Les marchés ne se trompent jamais. » 69
« Sur le marché, le client est roi. » 77
« La mondialisation, c'est la loi de la jungle. » 87
« Rien n'est gratuit en économie. » 95

État gendarme ou État vampire ?

« On paie trop d'impôts. » 103
« Le déficit budgétaire, c'est mauvais pour l'économie. » . .111
« Il faut privatiser tous les services publics. » 121
« L'État, ça ne sert à rien. » 127

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Le social, pour quoi faire ?

« Les bénéficiaires des minima sociaux sont des profiteurs. » 135

« Plus de flexibilité, c'est moins de chômeurs. » 145

« Le système des retraites par répartition n'est plus tenable. » 155

L'économie en crise ?

« Les crises économiques actuelles sont plus fréquentes qu'auparavant. » 163

« Les banquiers sont les seuls responsables de la crise des *subprimes*. » 171

« La crise de l'euro, c'est à cause des pays qui ne respectent pas les règles. » 177

« Les pays émergents ne connaissent pas la crise. » 185

« L'économie collaborative, c'est l'avenir du capitalisme. » 191

Conclusion 201

Annexes

Glossaire 205

Pour aller plus loin 217

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

** Les mots signalés par un astérisque renvoient au glossaire en fin d'ouvrage.*

définition

Économie n. f.

Science qui étudie les moyens d'acquérir les richesses nécessaires à la satisfaction des besoins humains, en situation de rareté des ressources disponibles.

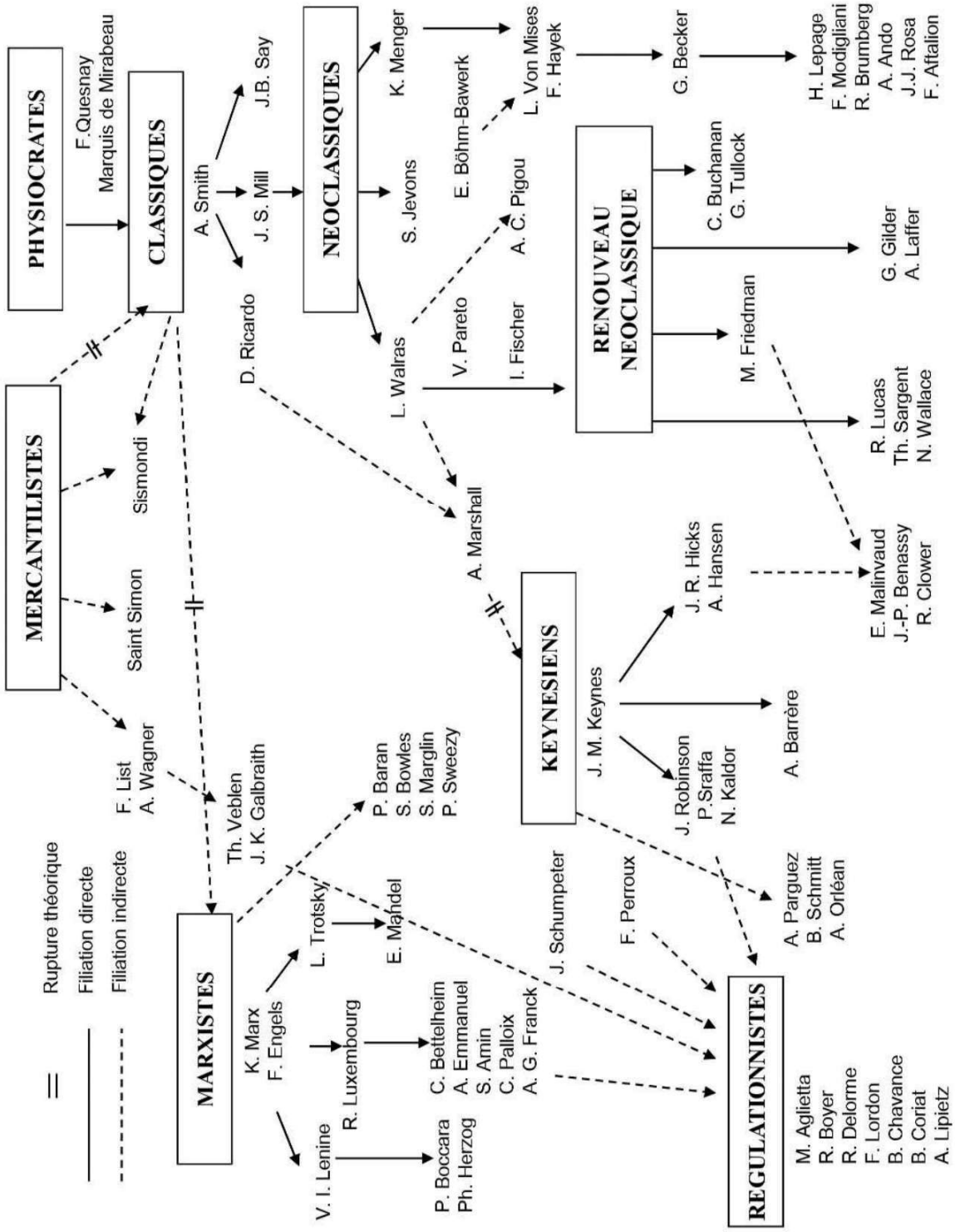
La rareté est bien le fondement de l'économie car sur Terre, il n'y a pas assez de ressources à l'état de nature pour satisfaire tous les besoins des hommes. Il faut donc s'organiser pour gérer ces ressources, les transformer afin qu'elles puissent répondre au mieux aux besoins. C'est ainsi que naîtront des systèmes productifs de plus en plus sophistiqués et organisés, mais aussi des systèmes de répartition des richesses produites, des systèmes éducatifs, des systèmes de santé, des systèmes de production de biens culturels, etc. L'économie désigne à la fois ces systèmes et aussi la discipline qui les étudie.

Étymologiquement, l'*oikos* (maison, milieu, environnement) *nomos* (loi, ordre, organisation) renvoie à la gestion de la vie familiale, privée et domestique du citoyen, par opposition à la *polis* qui désigne les affaires publiques. Pour Aristote, l'économie « ne s'occupe que de la subsistance » (dans *La Politique*, IVe s. av. J.-C.). Par la suite l'économie déborde le cadre familial pour devenir l'« économie politique » qui « se propose d'enrichir à la fois le peuple et le souverain » (Adam Smith, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, 1776). Elle devient alors une science des choix « qui étudie le comportement humain en tant que relations entre des fins et des moyens rares à usages alternatifs »

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

(Lionel Robbins, *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, 1947). Enfin, du fait de l'usage à outrance des mathématiques et des statistiques, l'économie apparaît désormais comme une discipline qui « consiste à distinguer la corrélation de la causalité » (Steven Levitt, *Freakonomics*, 2005). L'ensemble de ces conceptions conduit à n'exclure aucun acte humain de la sphère économique : production, répartition, redistribution, échange, consommation, usage de la monnaie, mais aussi, crime, sport, religion, famille, bénévolat, développement durable, etc. On peut dire, aujourd'hui, que l'économie est une science sociale car elle a pour objet d'étude l'activité, au sens large, des hommes dans la société. Souvent enseignée avec la sociologie au lycée, l'économie s'en distingue tant sur la méthode, que sur les outils de compréhension et les objets d'études.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.



Source : inspiré du tableau proposé par A. Beitone et alii, Économie générale, *Dalloz, 1996.*

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

introduction

L'économie donne tous les outils utiles pour décortiquer et expliquer des phénomènes sociaux qui paraissent compliqués à première vue.

Bernard Maris, *Comment je suis devenu économiste*, A. Slim (dir.), 2007

La privatisation* est opposée à la nationalisation*, l'austérité à la relance, le libre-échange* au protectionnisme*, la réglementation* à la déréglementation*, la flexibilité à la protection de l'emploi, la croissance à la décroissance… C'est ainsi que se construit l'analyse économique, d'oppositions en contradictions. Ces dernières années, la crise aidant, cette discipline a pris une grande extension, au point de nous submerger de ses informations qu'on ne comprend pas toujours : pas un média sans sa rubrique « économie », pas une librairie sans un rayon qui lui soit dédié. Il s'en dégage le sentiment d'être soumis à une logique implacable mais qui nous échappe. L'économie nous apparaît comme une machine mue par des mécanismes infaillibles, des lois universelles contre lesquelles toute résistance serait vaine. L'analyse économique, elle-même, nous semble une discipline compliquée, aride et indigeste. Elle suscite au mieux l'incompréhension, au pire la méfiance.

Il n'en est rien. L'analyse économique n'est pas soumise à des lois immuables et ne possède aucun « théorème » qui ne résiste au temps. Toutes ses « vérités » sont relatives, dépendent de l'œil qui les observe et de l'époque à laquelle elles sont observées. C'est pourquoi elle est caractérisée par l'existence de nombreuses théories, paradigmes* et programmes de recherche, souvent contradictoires

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

les uns avec les autres. Mais, derrière les modèles économiques les plus complexes, se cachent toujours une ou deux idées simples.

Quant à l'économie, disons que c'est une machine dans laquelle « il y a du jeu dans les rouages » (selon l'expression de l'économiste D. Clerc, *Déchiffrer l'économie*, 2014). L'objet du présent ouvrage est précisément d'explorer ce « jeu » afin de faire le tri entre les idées reçues et les arguments fondés. Sans céder à la tentation du discours simplificateur, cet ouvrage se veut synthétique et accessible à tous. Bien qu'il ne rende pas compte de la totalité des sujets économiques existants, les notions essentielles et les grands débats qui animent la communauté des économistes y sont mis en évidence. Un effort particulier est porté sur les relations qu'entretiennent théories et faits économiques. Bien des idées économiques, tenues pour vraies, ne résistent pas à l'observation rigoureuse des faits : le libre-échange n'a jamais été la règle dans l'histoire, toutes les flexibilités ne sont pas bonnes à prendre pour réduire le chômage, déficit budgétaire et dette publique ne sont pas sans vertus, la mondialisation n'est pas le triomphe du libéralisme sauvage, pour ne citer que celles-là.

Il ne s'agit pas ici de prendre position pour telle ou telle approche, mais d'apporter l'éclairage le plus objectif possible aux principaux sujets en discussion. Dernière précaution, l'objectivité étant des plus aléatoires dans les sciences sociales, nous avons tenté de faire acte d'honnêteté intellectuelle vis-à-vis du lecteur, en dédicaçant cet ouvrage à l'un des auteurs de la discipline, qui tout en s'inspirant des idées économiques de son temps a su bouleverser l'ensemble des concepts antérieurs et proposer un regard neuf sur l'économie. Sa pensée riche et féconde refuse le dogme, donne un rôle clé aux institutions, aux relations de négociation et de contrat, à la psychologie humaine, à l'analyse en termes de circuit, à l'action de l'État.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

L'ÉCONOMIE EN DÉBAT

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« L'économie est une science comme les autres. »

Une personne ne sera vraisemblablement pas un bon économiste si elle n'est pas autre chose. Comme les phénomènes sociaux agissent et réagissent les uns avec les autres, ils ne peuvent être compris isolément.

John Stuart Mill, *Principes d'économie politique*, 1848

Le Robert définit une « science » comme un « corps de connaissance ayant un objet déterminé et reconnu et une méthode propre ; un domaine organisé du savoir ». À l'évidence, la science économique rentre dans cette définition, car elle possède son objet d'étude (l'activité des hommes dans la société), et repose sur une méthode qui lui est particulière. On distingue habituellement deux familles de sciences : les sciences de la nature et de la vie (dites « dures ») et les sciences humaines (ou « sociales »). De par son objet d'étude, l'économie appartient logiquement à la seconde. Toutefois, ce qui singularise cette discipline par rapport aux autres sciences sociales est sa quête permanente de scientificité. Faisant face à des problèmes pratiques (tracer des routes, creuser des canaux, ériger des ports) et soucieux de comprendre la réalité qu'ils observent, les économistes n'ont eu de cesse, à partir du XIXe siècle, de s'inspirer des sciences « dures » tant et si bien qu'aujourd'hui il ne manque à l'économie ni les lois, ni les théorèmes, ni même la formalisation mathématique poussée caractéristique des sciences dures. Les précurseurs de cette évolution sont Augustin Cournot (1801-1877), Jules Dupuit (1804-1866), Stanley Jevons (1835-1882), Léon Walras (1834-1910) et Vilfredo Pareto (1848-1923) pour ne citer que ceux-là. Cela amène les économistes à s'interroger légitimement sur la nature réelle de leur

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

discipline et beaucoup revendiquent désormais le même statut que celui des sciences de la nature et de la vie. Alors quelle science est donc l'économie ?

En premier lieu, l'économie est confrontée à un problème commun aux sciences sociales, mais inexistant pour les sciences dures, à savoir extraire le fait économique du fait social. Il est très facile d'observer les faits sociaux dans la vie de tous les jours : acheter une baguette de pain, aller à la piscine, embaucher une personne, faire un virement bancaire, s'abonner au câble numérique pour accéder à l'Internet haut débit, déposer un brevet, contracter un crédit immobilier, etc. Cependant, ces faits sociaux ont la particularité de ne pas être seulement économiques ; ils sont aussi sociologiques, historiques, géographiques, culturels, ethnologiques, anthropologiques, juridiques, psychologiques, etc. Par comparaison, un corps qui tombe n'est qu'un « fait physique », la réaction entre deux molécules est un « fait chimique ». Dans le cas du fait social, toutes les dimensions sont inextricablement liées, si bien que le sociologue et anthropologue français Marcel Mauss parle même de « fait social total* »… Le « fait économique » n'est alors qu'une vision simplifiée de cette globalité. L'économiste fait comme si les autres dimensions du fait social n'interféraient pas avec la dimension économique qu'il étudie. L'hypothèse cartésienne *ceteris paribus** (« toute chose égale par ailleurs »), par exemple, est une bonne illustration des procédés de simplification/abstraction utilisés en science économique. Ce sont d'ailleurs ces derniers qui donnent à l'économie son caractère « abstrait » et « désincarné », qui déroute le public non initié.

En second lieu, l'économie doit distinguer les énoncés réellement scientifiques (« positifs ») des autres (« normatifs »). C'est Léon Walras qui opère cette dissociation en identifiant trois catégories de sciences : les « sciences pures » qui comprennent les sciences de la nature et de la vie et une partie de la science économique (celle qui étudie les échanges de biens et services), les « sciences appliquées » qui s'intéressent aux relations entre

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

les hommes et les choses, et les sciences morales, qui portent sur les relations qu'entretiennent les hommes entre eux. Une partie de l'économie serait donc positive, ce qui rend possible la formulation de lois et de théorèmes ayant, comme en physique ou en chimie, une validité universelle. Des hypothèses comme celle de l'*homo œconomicus** en donnent une bonne illustration : il s'agit d'une représentation simplifiée des individus dans laquelle ces derniers disposent d'une rationalité parfaite (et ne font donc jamais d'erreurs dans leurs choix) et poursuivent un seul objectif (la maximisation de leur intérêt personnel).

Toutefois, l'ensemble de la communauté des économistes ne partage pas ce point de vue et beaucoup pensent qu'il est impossible de produire des énoncés universellement vrais. Comme le souligne à juste titre l'économiste Arnaud Parienty, « contrairement au solide lancé avec une certaine force dans une certaine direction par le physicien, qui a une trajectoire constante, les agents économiques, pourtant confrontés aux mêmes conditions, ne réagissent pas de la même façon une seconde fois » (*Cahiers français*, n° 317, nov-déc. 2003). Face à la hausse du prix de l'immobilier, par exemple, les individus peuvent précipiter leur achat, mais ils peuvent aussi le différer. Il n'y a donc pas de vérité absolue en économie, seulement des vérités partielles, qui n'ont de sens que dans le contexte historique et limité dans lequel elles ont été formulées.

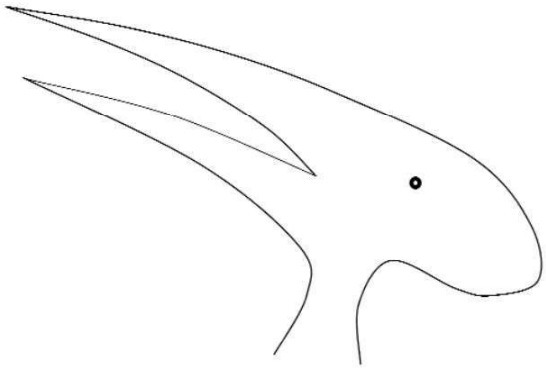
En troisième lieu, l'économie se distingue des autres sciences par la méthode de validation de ses théories. Selon la proposition de l'épistémologue Karl Popper, une théorie est scientifique si elle est réfutable par l'expérience (*La Logique de la découverte scientifique*, 1968). Or l'économie n'est pas une science expérimentale, car il est impossible d'isoler les faits sociaux dans un laboratoire et, de plus, ces faits ne se reproduisent jamais à l'identique. La confrontation au réel passe alors par l'observation et non l'expérimentation. Un problème de taille apparaît alors puisque l'économiste fait partie lui-même de ce qu'il observe, il n'est pas

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

extérieur à son objet d'étude, contrairement au physicien ou au chimiste. C'est ce que l'anthropologue René Girard appelle le syndrome de « l'œil qui se regarde », l'observant et l'observé ne font qu'un. Faut-il alors s'étonner des divergences de point de vue et du foisonnement de paradigmes* économiques qui en résulte (marxiste, libéral, keynésien, schumpetérien, etc.) sans qu'aucun ne puisse s'imposer aux autres ? En effet, la science économique n'est pas unifiée et cela déroute souvent le profane. Dans les sciences dures, au contraire, les paradigmes se succèdent et sont invalidés au gré des révolutions scientifiques. Citons l'astronomie, par exemple, où le paradigme de Ptolémée plaçant la Terre au centre de l'Univers cède le pas, à la Renaissance, au paradigme de Copernic fondé sur une Terre en rotation autour du Soleil.

Enfin, l'économie se distingue des autres sciences dans son appréhension même du réel. L'observation ne porte que sur ce qui semble être important aux yeux de l'économiste, c'est-à-dire qu'elle repose elle-même sur un schéma théorique préconçu. En d'autres termes, ce que l'économiste « voit » dépend de ce qu'il « est » et de ce qu'il veut et peut voir, dans le contexte dans lequel il se trouve, et selon son paradigme de référence. Le croquis ci-après, tiré de la « théorie de la forme » de N. R. Hanson, illustre ce point.

Oiseau ou lapin ?



N. R. Hanson, Patterns of discovery, *Cambridge University Press, 1961.*

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

En définitive, on peut retenir que l'économie est une science de l'homme et de la société tout à fait particulière. Fortement influencée par les sciences dures, mathématisée à outrance, produisant des théories concurrentes, ayant ses propres méthodes d'appréhension du réel, la science économique semble hésiter aujourd'hui entre deux voies opposées : celle de l'autonomisation par rapport aux autres sciences sociales (par une abstraction et une mathématisation toujours plus poussées) et celle du refus de l'autonomisation (par l'interdisciplinarité et le souci permanent de contextualisation des raisonnements). L'épigraphe de ce chapitre suggère d'emprunter la seconde voie, le risque étant alors que l'économiste devienne un « touche-à-tout » (selon l'expression de W. J. Baumol, A. S. Blinder et W. M. Scarth, *L'Économique, principes et politiques*, 1986).

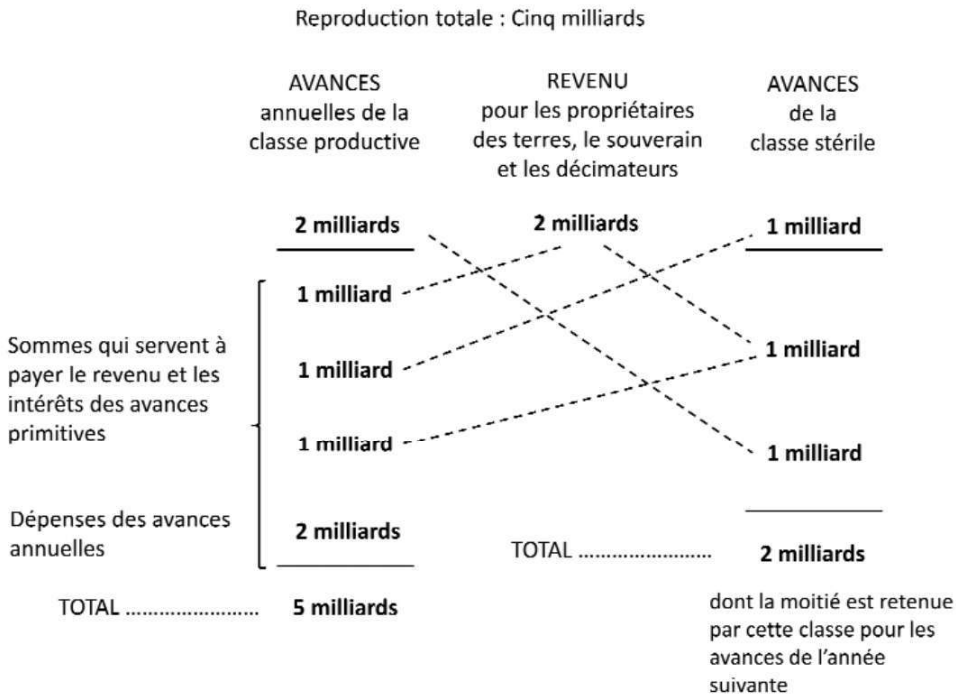
Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Les physiocrates

La physiocratie (étymologiquement « primauté de la nature ») est le premier courant de pensée qui propose, dès le XVIIIe siècle, une représentation globale du circuit économique. L'école des physiocrates (le marquis de Mirabeau, François Quesnay, Dupont de Nemours et Turgot, qui en étaient proches) repose sur l'idée qu'il existe un ordre naturel et que la tâche de l'homme est d'en découvrir les lois. Le « Tableau économique d'ensemble », conçu en 1758 par F. Quesnay (1694-1774), représente cet ordre naturel dans la sphère économique. S'inspirant de la circulation sanguine dans le corps humain (découverte un siècle plus tôt par Harvey), ce tableau décrit la production, la circulation et la consommation des richesses entre les trois classes de la société (classe productive des fermiers, classe des propriétaires, classe stérile composée du reste). À l'image du corps, chaque classe assure une fonction nécessaire à maintenir la bonne santé de l'ensemble. Tout ce qui limite la circulation des biens et des valeurs entre les classes sociales doit être combattu pour que le flux de richesse irrigue bien tout le corps. F. Quesnay est ainsi le premier à montrer que toutes les classes sociales sont liées au sein d'un circuit qui mène de la production à la répartition des revenus, pour aboutir à la dépense. Par ailleurs, il trouve tout à fait « naturel » que le salaire des ouvriers ne dépasse pas ce qu'il leur faut pour subsister. Malgré ces apports novateurs, la pensée physiocrate souffre de plusieurs erreurs (l'industrie est considérée comme stérile, le commerce extérieur est ignoré, les lois de la physique ne sont pas transposables aux phénomènes économiques).

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Tableau économique d'ensemble de F. Quesnay



Source : François Quesnay, Tableau économique, 1758.

Commentaire : La nation agricole présentée par F. Quesnay produit chaque année cinq milliards. Cette somme est dépensée annuellement dans un ordre régulier qui assure la même reproduction annuelle. Un milliard est dépensé par les propriétaires en achats faits à la classe productive et un milliard en achats réalisés auprès de la classe stérile. La classe productive dépense un milliard en achats qu'elle fait auprès de la classe stérile. Ainsi, la classe stérile reçoit deux milliards qu'elle dépense auprès de la classe productive pour l'achat de produits nécessaires à sa subsistance ainsi que pour l'achat des matières premières nécessaires à ses ouvrages.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Les classiques

L'école classique est composée d'économistes libéraux de la fin du XVIIIe et du début du XIXe. Leurs travaux pionniers ont permis de dépasser les arguments des mercantilistes (protectionnisme* à outrance, conquête par la force si nécessaire de nouveaux marchés, subvention des industries nationales), de mieux comprendre les mécanismes de marché et d'appréhender les « lois » de l'échange international. On doit à Adam Smith (1723-1790) des concepts illustres tels ceux de la « main invisible* », de la « division du travail » et « des avantages absolus ». David Ricardo (1772-1823) est à l'origine d'une théorie de la « rente différentielle » (qui consiste à expliquer l'origine du prix des terres payées au propriétaire foncier lorsque ce dernier les donne en exploitation à autrui), d'une théorie de la spécialisation internationale des pays en fonction de leurs « avantages comparatifs* », et une théorie de la « valeur travail », qui influencera même un certain Karl Marx… Thomas Robert Malthus (1766-1834) formule une théorie de la population (qui donnera naissance à un courant de pensée appelé « malthusianisme »), insiste sur l'importance de la demande pour stimuler l'offre et porte l'attention sur les questions d'excès d'épargne et de crise (ce qui annonce Keynes). De son côté, John Stuart Mill (1806-1873), appelé parfois la « vieille dame qui sait tout », consolide l'approche classique tout en l'ouvrant aux questions sociales et écologistes avant l'heure. Enfin Jean-Baptiste Say (1767-1832) formule sa « loi des débouchés » (l'idée que l'offre crée sa propre demande), qui rend virtuellement impossible toute crise de sur- ou sous-production. L'économie de marché tendrait « naturellement » vers un équilibre stable et assuré par l'ajustement spontané des prix. L'État doit s'abstenir de perturber cet équilibre spontané…

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« L'économie, c'est des maths. »

Notre analyse est la suivante : considérons que $X\{X_t : \Omega \rightarrow R^{m+1}, m \in N, t = 1,\ldots, n + 1\}$ est un processus stochastique défini dans un espace complet de probabilité (Ω, F, P), où $F = \{F_t, t = 1,\ldots,n+1\}$ et F_t est le σ-champs $F_t \equiv \sigma\{X_s, s \leq t\}$. (…)

Extrait de la *Review of Economic Studies*, n° 72, 2005, p. 1 109

On aura probablement remarqué que l'économiste s'exprime dans un langage particulier, voire un jargon franchement obscur, qu'il mène le plus souvent des analyses bâties sur des hypothèses irréalistes, et qu'il arrive la plupart du temps à des conclusions étranges, et généralement incompréhensibles pour les non-initiés. Il suffit d'ouvrir au hasard une revue académique d'économie pour s'en convaincre. La tendance touche aussi les médias grand public (radio, télévision, presse), qui se font l'écho d'une économie qui ne s'exprime plus qu'en chiffres : pas une émission sans évaluations statistiques, pas un article sans sa pléthore de graphiques et autres indicateurs. « Abscons comme un discours d'économiste » murmurait-on déjà au temps de Louis XV… Alors, l'économie est-elle si compliquée qu'on le croit ? Faut-il avoir subi un « élevage en batterie » (selon l'expression de Bernard Maris dans *Lettre ouverte aux gourous de l'économie qui nous prennent pour des imbéciles*, 2003) dans les plus grandes universités d'économie pour être en mesure d'en comprendre les mécanismes ? Les grands débats économiques sont-ils vraiment hors de portée du commun des mortels ? Pour répondre à ces questions il faut aller au-delà des apparences et revenir sur ce qui semble poser problème, à savoir le langage et la méthode de l'économiste.

Il est difficile de nier que les statistiques et les mathématiques dominent la discipline. Certains, comme R. Guesnerie, y voient la constitution d'une « langue neutre » et « l'émergence d'un

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

espace de laïcité intellectuelle » (*Alternatives économiques*, hors-série n° 57, 2003) tandis que d'autres n'hésitent pas à dénoncer une tentative vaine des économistes « d'assimiler l'économie à la mécanique ou à la physique » (J. Sapir, *Les Trous noirs de la science économique*, 2003). Il n'est toutefois pas nécessaire de rentrer dans ce débat ici. Contentons-nous de rappeler l'utilité respective des statistiques (mesure des faits) et des mathématiques (science des nombres).

Science de l'observation, l'économie implique une collecte et un traitement minutieux de données relatives aux faits et comportements économiques, mais comment les observer tous ? C'est là que les statistiques interviennent car elles permettent de condenser, de synthétiser (« d'échantillonner » dans le sabir de l'économiste) les observations. Établir des statistiques, ce n'est finalement rien d'autre que résumer de l'information, c'est-à-dire… simplifier la réalité ! Et utiliser des statistiques n'est pas plus difficile que de manier un résumé littéraire, c'est-à-dire que l'exercice n'est pas sans piège : un bon résumé conduit toujours à sacrifier les idées secondaires d'un texte afin d'en faire ressortir l'essentiel. Il en va de même en statistique, où une moyenne, par exemple, « résume » des millions de données très différentes les unes des autres en une information simple et unique : la France est-elle un pays riche ? Oui, car son PNB par habitant est de 38 500 dollars pour l'année 2015, ce qui la classe parmi les quinze pays les plus riches de la planète. Intuitivement, on perçoit qu'à trop effacer les cas particuliers derrière les réponses d'ensemble, on s'expose à des conclusions erronées. Il faut analyser, et c'est là qu'interviennent les mathématiques.

L'économiste cherche à expliquer ce qu'il observe et les apports des mathématiques sont, à ce titre, considérables. En plus de constituer un moyen précis, concis et rigoureux d'énoncer et de définir des concepts, les mathématiques permettent de tester plus facilement la validité logique des énoncés théoriques, de confronter

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

ces derniers aux observations, d'opérer des rapprochements entre théories, d'en repérer les inconsistances, d'en faire émerger des propriétés nouvelles et même de faire des projections pour l'avenir ! Ce n'est que très progressivement que les économistes ont perçu les avantages de la formalisation mathématique. Alors que les travaux des physiocrates et des classiques ont une forme littéraire, ceux de K. Marx, et plus encore ceux des néoclassiques (L. Walras, V. Pareto), ont initié le recours à la formalisation et aux représentations géométriques. Beaucoup pensent aujourd'hui, comme R. Padieu qu'« une science comme l'économie, par laquelle une société tente de prendre conscience d'elle-même et de conduire son destin, exige une grande rigueur de pensée, car l'observateur et l'observé ne sont pas indissociables. Cette rigueur, c'est semble-t-il la méthode mathématique qui est le mieux à même de la lui procurer » (*Cahiers français*, n° 217, 1984, les notices, p. 4). Alors que les mathématiques simplifient et accélèrent le raisonnement de l'économiste, il est paradoxal de constater que, dans le même temps, elles rendent sa discipline absolument obscure pour le grand public. Inexorablement, les mathématiques sont devenues ce que P. Bourdieu appelle, dans *Science de la science et réflexivité* (2001), le « droit d'entrée » dans la discipline, c'est-à-dire la compétence à accumuler avant de comprendre et de pouvoir jouer un rôle dans le champ de l'économie. Cependant, ce « droit d'entrée » appelle trois remarques qui en relativisent finalement la portée. Premièrement, l'économie n'utilise pas toutes les mathématiques mais seulement ses fragments les plus simplifiés (à savoir les relations linéaires et les notions associées comme les applications linéaires, les matrices, les déterminants, etc.). Deuxièmement, même derrière les développements mathématiques les plus lourds, il y a toujours des idées très simples. Troisièmement, les mathématiques ne règnent pas sans partage sur la production scientifique en économie. Il existe encore des approches sociologiques, historiques et littéraires qui, même si elles sont la plupart du temps ignorées par les

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

économistes orthodoxes, restent très largement complémentaires des approches formalisées.

Il faut enfin reconnaître que la méthode « hypothético-déductive » majoritairement utilisée en économie peut apparaître énigmatique aux yeux du commun des mortels. Cette méthode permet à l'économiste de « déduire » des raisonnements à partir d'hypothèses posées au préalable. On reproche généralement aux théories économiques bâties de la sorte d'être trop éloignées des préoccupations réelles des gens, de s'appuyer exclusivement sur des hypothèses irréalistes et de déboucher sur des conclusions contradictoires d'une approche à l'autre. Ce que résume K. Popper lorsqu'il écrit que « les théories économiques ne contribuent que faiblement à la résolution de nos problèmes pratiques et quotidiens. La vraie question est celle-là » (*Revue française d'économie*, 1986). Ces critiques sont d'autant plus justifiées, que des économistes comme M. Friedman (prix Nobel 1976), par exemple, défendent l'idée que le réalisme des hypothèses n'est pas essentiel (*Essai d'économie positive*, 1953). Cependant, ces positions sont regrettables et elles ne doivent pas faire oublier qu'un débat anime les économistes, précisément sur la recherche de la méthode la plus adaptée à l'économie. Citons, par exemple, P. A. Samuelson (prix Nobel 1970) qui défend l'idée exactement contraire à celle de M. Friedman, considérant qu'aucune proposition empiriquement vraie ne peut être déduite à partir d'hypothèses fausses et proposant donc d'utiliser des hypothèses aussi réalistes que possibles. Gardons à l'esprit qu'une hypothèse est toujours une simplification du réel, afin d'écarter les détails de manière à faire apparaître les éléments communs aux faits les plus différenciés.

Comme nous le disions aussi, même dans les modèles les plus compliqués, en apparence, il y a toujours une ou deux idées simples. Par exemple, derrière une fastidieuse « maximisation d'utilité marginale sous contrainte de revenu » se cache l'idée très simple selon laquelle les consommateurs font de leur mieux pour dépenser le plus intelligemment possible leurs revenus disponibles. Derrière le modèle « IS-LM », qui étudie les relations entre

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

l'équilibre réel (égalité entre l'épargne et l'investissement) et l'équilibre monétaire (égalité entre la demande et l'offre de monnaie), il y a l'idée simple que les politiques publiques influent sur l'emploi, le marché des biens et services et la monnaie. Derrière la théorie « quantitativiste » de la monnaie, il y a l'idée que la masse monétaire n'est pas sans conséquence sur le niveau général des prix. Derrière les modèles de « gravité », on trouve l'idée que la proximité géographique favorise le commerce entre pays, etc. Par ailleurs, rien n'empêche de lever telle ou telle hypothèse et d'aboutir ainsi à des approches nouvelles, plus complexes car moins simplificatrices, mais également plus proches de la réalité. Cette « plasticité » théorique, permet à l'économie d'influencer aussi bien les politiques publiques que les stratégies de production des entreprises. Sur l'explication du chômage, par exemple, les économistes néoclassiques ont obtenu une gamme très variée de modèles explicatifs en relâchant telle ou telle hypothèse de la concurrence pure et parfaite* : théorie du *job search* (abandon de l'hypothèse d'information parfaite), théorie des *insiders/outsiders* (abandon de l'hypothèse de parfaite mobilité du travail), etc. Notons enfin que toutes les théories économiques ne sont pas hypothético-déductives. La « loi de Wagner » (une augmentation du PIB entraîne une augmentation plus que proportionnelle des dépenses publiques), par exemple, repose sur une méthode largement historique et inductive (c'est-à-dire partant de l'observation des faits et procédant par généralisation). Cette dernière méthode, initiée par des auteurs comme F. List ou W. Roscher, comporte ses propres limites et fait l'objet de débats entre les économistes.

En définitive, l'économie n'est pas une affaires de spécialistes, elle est accessible à tous, justement parce qu'elle repose sur le bon sens et quelques idées simples. L'important, c'est de garder à l'esprit que derrière l'apparente complexité des modèles et des théories, il y a des explications qui peinent à saisir « tout le réel », souvent contradictoires les unes avec les autres, et en constante réévaluation !

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

John Maynard Keynes (1883-1946) et les keynésiens

Économiste et mathématicien britannique, J. M. Keynes a légué aux économistes contemporains un héritage riche et varié. Son œuvre, marquée par la crise de 1929 et la dépression des années 1930, place le plein emploi et la résolution des crises au centre de l'analyse. On doit à J. M. Keynes un véritable feu d'artifices d'idées géniales, parfois contradictoires entre elles, souvent critiquées, mais toujours à l'origine d'un renouveau profond de la pensée économique. Ses travaux ont contribué à donner une impulsion décisive à l'analyse du rôle de l'État dans l'économie et à replacer la psychologie humaine au centre des réflexions. Son idée centrale est que l'emploi est lié à la croissance. Pour atteindre le plein emploi, il faut stimuler la production nationale par une augmentation de la demande, au besoin en augmentant le déficit budgétaire et en distribuant de meilleurs salaires. La dépense publique devient, avec J. M. Keynes, le moteur de la croissance. Parallèlement, des bas taux d'intérêt peuvent favoriser l'investissement. Parmi les plus belles trouvailles keynésiennes, on peut citer la mise en lumière d'un équilibre de sous-emploi (idée que l'équilibre entre offre et demande n'est pas spontané comme le pensait Jean-Baptiste Say), le rôle central de l'anticipation des agents économiques, l'existence de « multiplicateurs » et de « stabilisateurs budgétaires », la propension à consommer (moyenne et marginale), la non-neutralité de la monnaie, les motifs de demande de monnaie (transaction, précaution, spéculation)… Et la liste est loin d'être exhaustive ! J. M. Keynes a été aussi un précurseur dans l'utilisation des médias et a su, par sa plume, entraîner l'adhésion de l'opinion publique à ses thèses.

Ses successeurs, qu'ils soient cambridgiens (J. Robinson, P. Sraffa, N. Kaldor), néo-keynésiens (J. R. Hicks, A. Hansen) ou nouveaux keynésiens (A. Barrère, J.-P. Fitoussi), n'ont eu de cesse de perfectionner la théorie keynésienne, en tentant d'apporter des réponses aux nombreuses limites et critiques formulées par ses détracteurs (fuites, anticipations rationnelles, spirales inflationnistes, etc.)

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Le PIB est un bon indicateur de richesse. »

Le produit national brut n'est pas le bonheur national brut.

Jan Tinbergen, prix Nobel d'économie en 1969

« C'est ainsi que le produit intérieur brut (PIB) est devenu pour les économistes ce que les déclinaisons sont pour le latiniste ou la puissance du moteur pour l'automobiliste : un point de référence, un élément de base. » Ce constat, dressé par l'économiste Denis Clerc dans *Déchiffrer l'économie* (2014), nous sommes tous amenés à le faire dès lors qu'on ouvre la boîte à outils de l'économiste. Le PIB y règne en maître. On l'utilise indifféremment pour mesurer les richesses et leur croissance, classer les pays, faire des comparaisons spatiales et temporelles, justifier le choix des politiques économiques, etc. Il est bon à tout faire. Bref, le PIB apparaît incontournable en économie, ce qui ne manquerait pas de surprendre ses concepteurs. Pour Simon Kuznets, prix Nobel d'économie en 1971, à l'origine de l'une des premières versions du PIB (inspirée des travaux de J. M. Keynes), cet indicateur n'est pas conçu pour mesurer le bien-être, le bonheur ou une quelconque satisfaction sociale. Toutefois, les choses ne sont pas aussi claires dans le débat public.

Rappelons d'abord ce qu'est le PIB. Comme beaucoup d'autres, cet indicateur est un agrégat construit à partir d'une comptabilité établie à l'échelle d'une nation, la comptabilité nationale, « représentation globale, détaillée et chiffrée de l'économie nationale dans un cadre comptable » (Jean-Paul Piriou, *La Comptabilité nationale*, 2004). L'agrégat fondamental de la comptabilité nationale est le PIB. Ce dernier peut être calculé de trois manières

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

comptables différentes : du côté de la production, des revenus ou des dépenses. Ainsi, ce qui a été produit (saisi ici par la notion de valeur ajoutée*) a bien été distribué sous la forme de revenus (aux salariés, aux entreprises et à l'État), et donc utilisé (en dépenses de consommation, d'investissement, etc.)

Les trois manières de calculer le PIB

côté produits	côté revenus	côté dépenses
PIB =	**PIB =**	**PIB =**
somme des valeurs ajoutées brutes	rémunérations des salariés résidents	consommation finale
+ taxe sur la valeur ajoutée (TVA)	+ excédents bruts d'exploitation	+ formation brute de capital fixe (FBCF ou investissement)
+ droits de douanes	+ impôts liés à la production et à l'importation	+ variations de stocks
- subventions à l'importation		+ exportations
		- importations

Commentaire : Ce qui a été produit a bien été distribué puis dépensé. Côté production, on retranche du PIB les subventions à l'importation qui correspondent à des dépenses réalisées pour importer de la valeur ajoutée étrangère. Côté revenus, le PIB se répartit en trois grands postes : les rémunérations des salariés exerçant leur activité sur le territoire national ; les excédents bruts d'exploitation qui correspondent à la part qui revient à l'entreprise (part elle-même répartie en différents « revenus » : dividendes, loyers, remboursement de prêts, bénéfices, etc.) ; les impôts liés à la production et à l'importation qui renvoient à la part qui revient à l'État. Côté

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

dépenses enfin, le PIB est utilisé en dépenses de consommation finale (des ménages, des institutions sans but lucratif, de l'État), en FBCF (investissement public et privé), en constitution d'un stock et en exportations. On retranche habituellement les importations car elles correspondent à de la valeur étrangère importée sur le territoire national.

À partir du PIB, il est possible de déduire toute une série d'autres agrégats dérivés, comme le produit national brut évoqué en épigraphe de ce chapitre par Jan Tinbergen (PNB = PIB + revenus perçus du reste du monde – revenus versés au reste du monde), le Produit intérieur net (PIN = PIB – consommation de capital fixe*), le produit national net (PNN = PNB – consommation de capital fixe), le revenu national (RN = PIB – consommation de capital fixe – impôts liés à la production et à l'importation versés à l'Union européenne + revenus versés au reste du monde), etc. Pour attribuer les fonds structurels aux régions défavorisées de l'Union européenne par exemple, la Commission de Bruxelles calcule des PRB (produits régionaux bruts, qui ne sont rien d'autre que des PIB régionaux).

Cependant, le PIB et le système comptable dont il est issu n'échappent pas à une série de limites, qu'il est utile de connaître pour éviter erreurs et contre-sens.

Tout d'abord, le principe de base de la comptabilité nationale, qui consiste à ne mesurer que la valeur des biens et services obtenue par l'usage d'un travail rémunéré, pose problème. Ce principe conduit à surestimer tout ce qui est marchand et monétaire, et à négliger le reste. La comptabilité nationale distingue bien une « production pour compte final propre » (logements rachetés par leurs anciens locataires, produits des jardins familiaux et services ménagers), mais cette dernière reste largement en deçà de ce qui est réellement produit. Ainsi, le PIB néglige-t-il le travail domestique (bricolage, personne élevant ses enfants, jardinage, etc.), l'autoconsommation, le bénévolat, la valeur ajoutée issue des activités licites non déclarées (activité dissimulée, utilisant des

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

travailleurs clandestins), et celle des activités illicites (stupéfiants, proxénétisme, prostitution…). Selon l'INSEE, si l'on attribuait une valeur monétaire au seul travail domestique, cela doublerait le PIB actuel (*L'Économie française*, édition 2015, Insee Référence).

Par ailleurs, on comptabilise dans le PIB les valeurs ajoutées des activités sans tenir compte de leurs conséquences sur les hommes et la nature. En effet, s'il y a beaucoup d'accidents de la route dans un pays, les valeurs ajoutées des services d'urgence, de soins médicaux, de dépannage et de réparation s'améliorent, entraînant logiquement l'augmentation du PIB. Un raisonnement par l'absurde conduirait à préconiser l'imprudence routière pour relancer la croissance économique ! Il en va de même pour les activités causant des dégâts sur la nature (pollutions, épuisement de ressources naturelles), et celles nécessaires pour les réparer, toutes comptées positivement dans le PIB. C'est ainsi que les marées noires ou les guerres ont toujours une valeur ajoutée pour l'économie.

La comparaison des PIB nationaux pose également problème tant du point de vue temporel que spatial. Dans le temps d'abord, le PIB d'un pays peut augmenter du seul fait de l'inflation. Les économistes surmontent cette difficulté en construisant des PIB à « prix constants » (c'est-à-dire que les valeurs ajoutées sont recalculées à partir de prix d'une année de référence). Dans l'espace ensuite, parce que les définitions et méthodes d'enregistrement des agrégats ne sont pas les mêmes partout. Il n'existe pas de normes ou de conventions universelles. De plus, l'activité marchande et monétaire n'occupe pas la même place dans tous les pays. Dans la plupart des pays en développement, par exemple, une partie importante de la production est assurée hors marché (dans un cadre familial ou communautaire restreint), d'où une sous-évaluation systématique de leurs PIB. Ensuite, la comparaison implique de convertir les PIB en une monnaie de référence commune (le dollar, en général). Mais les taux de change varient régulièrement, entraînant sous-évaluation et surévaluation des

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

PIB. Pour corriger cela, les économistes calculent des PIB en dollar « constant » (utilisation des mêmes taux de change pour plusieurs années). Au problème des taux de change, il convient d'ajouter celui des prix. En effet, un dollar achète moins de biens aux États-Unis qu'en Bulgarie. Pour comparer, il est nécessaire de recalculer des PIB en « parité de pouvoir d'achat » (PPA). Cette méthode, proposée par M. Gilbert et I. B. Kravis en 1954 à l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques), consiste à tenir compte des écarts de prix d'un même « panier » de biens et services dans différents pays. La grande difficulté reste de définir un « panier » représentatif pour des pays aux habitudes de consommation radicalement différentes.

Est-il possible de dépasser ces limites ? Le PIB peut-il mesurer autre chose que la seule richesse marchande et monétaire ? Depuis une quinzaine d'années, les initiatives d'extensions des frontières du PIB se multiplient. D'un côté, les indicateurs composites comme l'indice de développement humain (IDH, qui tient compte du PIB/hab., du taux d'alphabétisation et de l'espérance de vie), l'indice sexospécifique de développement humain (ISDH, qui ajoute à l'IDH la répartition des revenus selon les sexes) ou l'indice de pauvreté humaine (IPH, espérance de vie, niveau d'éducation et conditions de vie) ont fait florès. De l'autre, des variantes de PIB corrigées de leurs externalités négatives* ont vu le jour : indice de bien-être national net (qui tient compte de la production domestique et du temps de loisir), de « bien-être économique durable » (IBEED), de « progrès réel » (IPR), de « santé sociale », de « bonheur national brut » (BNB) au Bhoutan, pour ne citer qu'eux. En 2009, la commission dite « Stiglitz » a fait le point sur l'ensemble de ces indicateurs en concluant qu'il devient désormais possible de mesurer le capital de manière plus qualitative en y intégrant de nouveaux facteurs de richesse (J. Stiglitz, A. Sen, J.-P. Fitoussi, 2009). Toutefois, ces nouveaux indicateurs butent, à leur tour, sur de nouvelles limites relatives aux

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Le BNB du Bhoutan

Inspiré des « valeurs spirituelles bouddhistes », le bonheur national brut (BNB) a vu le jour au Bhoutan, le « pays du Dragon Tonnerre », en 1972. Cet indicateur cherche à dépasser les limites du PIB et de l'IDH, jugés inadaptés à appréhender le « bonheur » des habitants d'un pays. Le BNB entend mesurer, pour sa part, quatre grandes dimensions (déclinées en 72 critères de mesure) du bonheur ressenti par la société bhoutanaise : la croissance et le développement économique, la conservation et la promotion de la culture bhoutanaise, la gouvernance responsable, la sauvegarde de l'environnement et l'utilisation durable des ressources. Le BNB est utilisé par les autorités du Bhoutan pour justifier le choix des mesures réglementaires mises en place : apprentissage de la langue nationale (le dzongkha) à l'école, encouragement à porter l'habit traditionnel en public, interdiction de la vente de cigarettes, journée sans voiture le 1er dimanche de chaque mois…

En 2013, des chercheurs américains ont établi un classement de 156 pays en fonction de leur BNB. Danemark, Norvège et Suisse apparaissent en haut du classement, la France se classant à la 25e position.

Toutefois, le BNB rencontre plusieurs limites. Tout d'abord, il est difficile de « quantifier » le bonheur qui est par essence une notion qualitative et subjective. Ensuite, la poursuite d'un BNB le plus élevé possible n'a pas évité au Bhoutan la crise économique, l'aggravation de l'endettement, l'effondrement de la monnaie, l'inflation, la montée du chômage et de la précarité, la perception d'une corruption croissante… Malgré son BNB et les « conférences du bonheur » régulièrement organisées, le Bhoutan est loin d'apparaître comme le « pays du bonheur » !

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

choix des critères retenus pour le calcul, aux pondérations, aux imprécisions et manque de fiabilité de données non monétaires et non quantifiables, aux estimations des valeurs des actifs environnementaux. Pour toutes ces raisons, nombreux sont ceux qui estiment que ces initiatives sont sans perspectives de succès et qu'il vaut bien

mieux accompagner le PIB d'un tableau d'indicateurs sociaux (taux de mortalité, taux de scolarisation, durée du travail, concentration des revenus, nombre de lits d'hôpitaux, etc.).

Rien n'interdit, en effet, d'accompagner le PIB d'une batterie d'indicateurs qualitatifs, mais rien n'interdit non plus au PIB de dépasser ses limites. Comme le rappelle S. Coté, dans *Les Nouveaux Utopistes du développement durable* (2003), « de tout temps les indicateurs économiques ont évolué avec les croyances et les circonstances de leur époque » et « il n'y a aucune raison qu'elles n'évoluent pas de nouveau » ajoutent J. Gadrey et F. Jany-Catrice, dans *Les Nouveaux Indicateurs de richesse* (2012).

Le rapport de la Commission « Stiglitz » et ses limites

La croissance du PIB n'est pas synonyme d'une amélioration qualitative du contenu de ce dernier ni d'un meilleur partage de la valeur ajoutée. En aucun cas donc, l'augmentation du PIB ne doit être confondue avec l'augmentation du bien-être. Des indicateurs alternatifs ont été proposés : d'un côté des indicateurs composites ajoutant au PIB des mesures de la qualité de vie (IDH, ISDH, IPH) et de l'autre des indicateurs corrigés (IBEED, IPR, BNB). Le 14 septembre 2009, la Commission pour la mesure des performances économiques et du progrès social, dite « Commission Stiglitz » (rapport disponible sur www.stiglitz-sen-fitoussi.fr), remettait son rapport au président de la République française. La totalité des travaux de cette commission a été publiée la même année dans deux volumes *(Richesse des nations et bien-être des individus ; Vers de nouveaux systèmes de mesure)*. La Commission y recense les travaux consacrés au PIB et à ses insuffisances, y réalise un inventaire des facteurs qui déterminent la « qualité de la vie » (tant du point de vue individuel que collectif), une réflexion sur la notion de « soutenabilité », une analyse critique des indicateurs alternatifs, une préférence exprimée en faveur de l'indicateur d'« épargne nette ajustée » (ENA) de la Banque mondiale, et des propositions d'amélioration de la mesure du bien-être. Les facteurs ayant « une incidence positive sur le bien-être réel comme sur la perception de celui-ci » sont perçus, par les auteurs du rapport, comme autant

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

de formes de capitaux : capital humain*, capital physique, capital naturel, capital social (vol. 2, p. 213). Procéder ainsi permet l'agrégation de ces facteurs hétérogènes en une seule unité et donc la production d'un nouvel indicateur synthétique de mesure du bien-être.

Salués quasi-unanimement, les travaux de la commission n'ont pourtant pas échappé aux critiques. Il leur a notamment été reproché, à l'instar de J.-M. Harribey (*Lignes d'Attac*, n° 80, 2010), de ne pas s'être affranchis du cadre théorique de l'économie orthodoxe. En effet, la manière dont les auteurs prennent en compte les nouveaux facteurs de richesse répond à une logique marchande qui pose problème. Comme l'indiquent les auteurs du rapport eux-mêmes, l'approche utilisée repose sur la perfection des marchés absente dans la réalité (vol. 1, p. 46). Au-delà des critiques relatives aux méthodes employées, le rapport s'inscrit dans une logique de mesure de l'accumulation capitaliste. En particulier, il lui est reproché d'avoir adopté une démarche qui ramène tout au capital.

En ce sens, l'indicateur privilégié par la commission (l'ENA, correspondant au stock d'épargne brute nationale duquel on soustrait la dépréciation du capital technique et celle du capital dit naturel et auquel on ajoute les investissements nets en formation) n'apporte guère plus d'informations nouvelles que les traditionnelles mesures d'épargne et d'investissement dans la comptabilité nationale. Par ailleurs, l'hypothèse de substituabilité entre les différentes formes de capital débouche sur une version faible de la soutenabilité : « Ainsi, des niveaux élevés de consommation de ressources naturelles pourraient se révéler durables, si le progrès technologique était suffisamment rapide. » (Vol. 1, p. 128).

Malgré les insuffisances de l'indicateur du PIB et la volonté d'intégrer davantage de critères de bien-être, le PIB demeure une référence en matière de mesure de ce qui est au cœur du capitalisme, à savoir l'accumulation du capital. Finalement, si le référentiel capitaliste demeure, l'inclusion de facteurs non marchands dans l'évaluation de la richesse nationale ne peut qu'aller dans le sens d'une meilleure mesure du bien-être.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Une monnaie faible dope l'économie. »

Une appréciation de l'euro serait défavorable à l'activité à court-terme via une détérioration de la compétitivité-prix de la France par rapport aux pays hors zone euro et une baisse de l'activité chez nos partenaires de la zone euro.

Direction Générale du Trésor, *Rapport économique social et financier*, 2014, tome I, p. 55

Cette épigraphe exprime une idée très largement admise par l'opinion publique, à savoir qu'une « monnaie faible » constitue un atout pour l'économie nationale et, qu'*a contrario*, une « monnaie forte » serait une mauvaise chose pour l'économie. D'après les calculs de la Direction générale du Trésor, une hausse du taux de change effectif de l'euro face à toutes les monnaies réduirait le PIB de la France de 0,6 % l'année qui suit et coûterait environ 30 000 emplois. Et l'addition serait encore plus salée si l'appréciation devait durer plus longtemps (-1 % de PIB et 85 000 emplois perdus durant la deuxième année ; -1,2 % de PIB et 149 000 emplois perdus durant la troisième année…). Ainsi, nombreux sont les articles de presse, les ouvrages spécialisés et les discours politiques qui vantent les avantages des « dépréciations monétaires » et des « dévaluations compétitives ». Mais qu'une notion relevant de l'économie, discipline où il n'existe aucune vérité absolue, soit si largement admise, doit naturellement inciter à la prudence. Et pour cause : la relation entre monnaie et commerce extérieur est beaucoup plus subtile qu'il n'y paraît.

Le bon sens amène naturellement à penser qu'une monnaie faible est une bonne chose pour l'économie. En effet, lorsqu'un pays traverse une période économique difficile, le conduisant à devenir moins performant que ses partenaires, il est normal et

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

même légitime de tout mettre en œuvre pour sortir de la crise, et tenter de rétablir l'équilibre économique. Le taux de change constitue, à ce titre, l'un des premiers leviers d'action. Il n'est ni plus ni moins que le prix de la monnaie nationale exprimé en monnaie étrangère, c'est-à-dire le nombre d'unités monétaires étrangères que l'on peut obtenir en échange d'une unité de monnaie nationale (dans la boîte à outils de l'économiste, nous venons de définir le *taux de change nominal au certain**). Lorsque les taux de change sont définis dans le cadre d'un système de changes fixes, toute modification de la parité officielle est appelée « dévaluation » ou « réévaluation ». Dans le cas d'un système de changes flottants, les fluctuations des taux de change des monnaies sont issues du marché des changes, en l'absence de toute intervention directe de l'État ou de la Banque centrale. On parle alors de « dépréciation » ou d'« appréciation ». Le marché des changes est le lieu où se rencontrent les offres et les demandes de monnaies. Lorsqu'une monnaie est très demandée (achetée), elle tend à devenir plus chère (elle s'apprécie), et inversement lorsqu'elle est très vendue (elle se déprécie). Les raisons qui poussent à acheter ou à vendre une monnaie ne manquent pas : tourisme, commerce, investissements dans un autre pays, paiement de revenus à l'étranger, transferts de fonds, placements financiers, spéculations… Et, bien entendu, les autorités monétaires, vu la taille de leurs réserves de change* et la possibilité qu'elles ont de « faire tourner la planche à billets », peuvent largement influer sur les valeurs des monnaies.

Quel est l'intérêt, pour un pays, d'avoir une monnaie faible ? Le raisonnement est des plus simples : lorsqu'un pays dévalue ou laisse sa monnaie se déprécier, ses produits deviennent moins chers pour les acheteurs étrangers (car le pouvoir d'achat des monnaies étrangères augmente mécaniquement). Ceci dope naturellement les exportations et permet aux entreprises du pays de rester très compétitives malgré une productivité, une technologie voire une qualité des biens inférieures à celles des autres

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

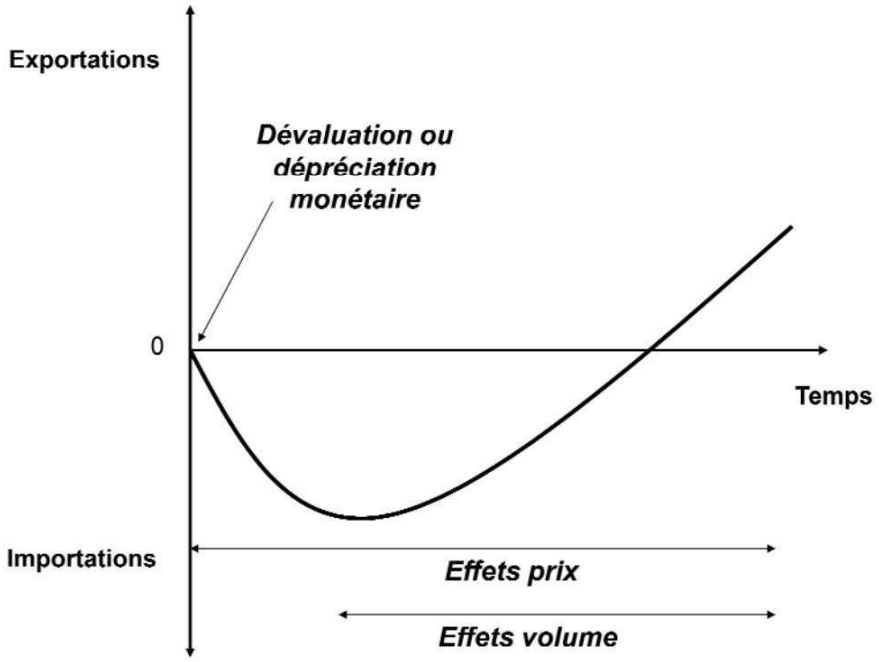
pays. C'est ce que P. Krugman exprime avec une belle métaphore, lorsqu'il écrit que « les taux de change sont les écluses grâce auxquelles des zones de production aux niveaux d'efficacité différents peuvent néanmoins être en communication » (extrait de l'article « Krugman, ou le libre-échange », *Alternatives économiques*, n° 159, 1998).

Toutefois, une monnaie faible induit bien d'autres conséquences (y compris sur les exportations), qui rendent finalement son intérêt des plus limités. En premier lieu, l'effet décrit ci-dessus (exportations peu chères), et que les économistes appellent *effet prix*, est loin d'être le seul de sa catégorie. L'affaiblissement d'une monnaie est à l'origine d'un deuxième *effet prix*, agissant cette fois sur les importations, qui deviennent plus chères (car le pouvoir d'achat de la monnaie nationale est réduit). Parallèlement aux *effets prix*, il convient d'ajouter deux *effets volume* : la hausse des quantités exportées et la baisse des quantités importées. En définitive, l'impact global d'une monnaie faible sur la balance commerciale d'un pays dépend de la comparaison de ces quatre effets, mais ceux-ci ne se manifestent pas simultanément. Lorsqu'une monnaie devient faible, il faut un certain temps avant que les importateurs étrangers réorientent leurs achats vers les exportateurs nationaux, et il existe une inertie de comportements comparable du côté des importateurs nationaux de biens étrangers (ces caractéristiques sont nommées *élasticité-prix* des exportations et des importations, correspondant au taux de variation des prix divisé par le taux de variation des exportations ou des importations). En d'autres termes, après une dévaluation/dépréciation, les *effets prix* (qui dégradent le solde commercial) précèdent toujours les *effets volume* (qui améliorent ledit solde). A. Marshall (1923), A. P. Lerner (1946) et J. Robinson (1939 et 1947) montrent qu'un affaiblissement de la monnaie nationale améliore le solde de la balance commerciale (lorsqu'il est initialement à l'équilibre), à condition que la somme des valeurs absolues des *élasticités-prix* des exportations et importations soit supérieure à 1 (théorème dit

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

des *élasticités critiques*). Les tests empiriques (en particulier ceux de H. Houthakker et S. P. Magee en 1960, M. E. Kreinin en 1973, J. Murray et P. Ginman en 1976 et J. R. N. Stone en 1979) ont mis en lumière une somme des élasticités supérieure à l'unité pour les pays de l'OCDE, avec des délais de retour à l'équilibre commercial de l'ordre d'un ou deux ans. Ces délais sont généralement représentés par une courbe qui prend la forme de la lettre « J ».

Courbe en « J »



On le voit, baisser le taux de change de sa monnaie nationale provoque d'abord une dégradation de la position extérieure du pays (déficit commercial dû aux *effets prix*), l'amélioration n'intervenant que dans un second temps *(effets volume)*. Mais cet enchaînement vertueux se passe rarement comme prévu, car il existe plusieurs sources de blocage de la courbe en « J » qui rendent finalement sa réalisation aléatoire.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Le comportement des entreprises nationales, tout d'abord, est crucial. Ces dernières doivent répercuter la baisse du taux de change en réduisant les prix libellés en devises étrangères de leurs exportations afin de gagner en compétitivité et d'enclencher les *effets volume*. Or, il existe un grand nombre de situations (faible concurrence internationale, demandes étrangères peu réactives aux changements de prix, biens non produits par les pays importateurs) dans lesquelles les entreprises nationales préfèrent maintenir un prix en devises inchangé de leurs biens exportés, ne répercutant pas la baisse du taux de change et empochant ainsi les marges *(comportement de profitabilité)*. Ensuite, même si les entreprises nationales adoptent un *comportement de compétitivité* (baisse des prix en devises étrangères des exportations), il n'est pas dit que les *effets volume* s'enclenchent automatiquement car, pour beaucoup de produits, la compétitivité n'est pas fondée sur la seule baisse des prix. Si l'on définit la compétitivité comme la capacité à faire face à la concurrence, alors force est d'admettre que le prix n'est pas le seul instrument permettant d'influencer l'acte d'achat des clients étrangers. Une dimension « hors prix » (qualité des produits, fiabilité, durabilité, image de marque, service après-vente, aspects innovants, compétences mises en œuvre) s'avère le plus souvent décisive, en particulier pour les produits non standardisés.

Ajoutons qu'une monnaie faible, censée améliorer la compétitivité prix des exportations, est paradoxalement à l'origine d'un phénomène appelé *inflation importée*. Côté importations, les biens de consommation importés et les productions nationales intensives en produits intermédiaires importés voient leurs prix augmenter à cause de la faiblesse de la monnaie. Côté exportations, l'accélération des ventes peut conduire à un emballement de l'activité économique nationale et à des tensions inflationnistes, *a fortiori* lorsque les capacités productives du pays sont limitées. D'autant plus forte que le pays est très ouvert (part importante des échanges extérieurs dans le PIB), l'*inflation importée* peut conduire à des dévaluations/dépréciations à répétition.

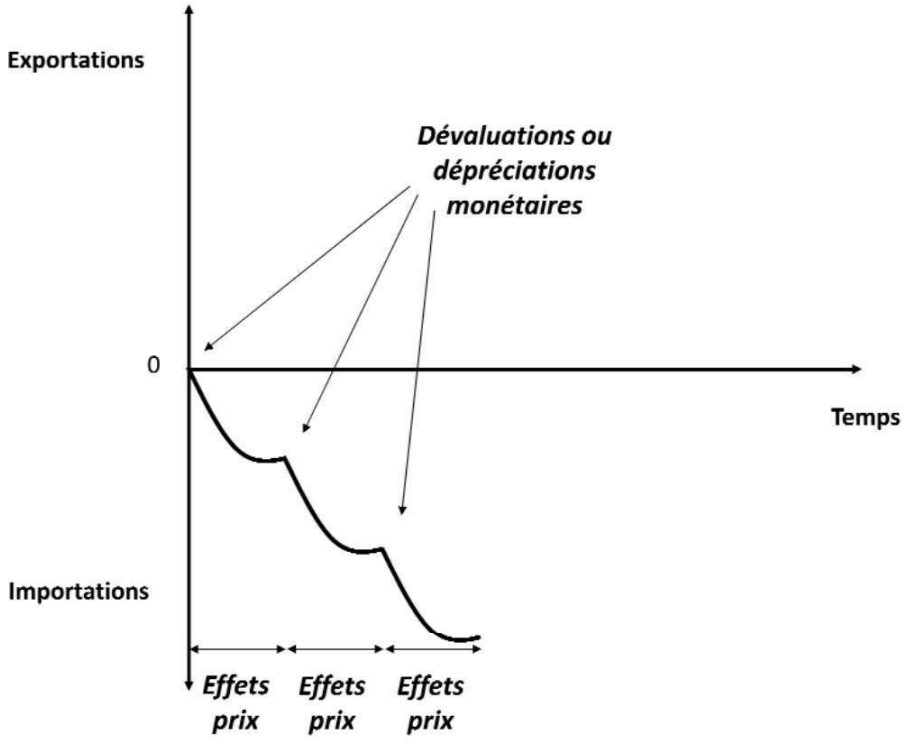
Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

D'autre part, le choix d'une monnaie faible est vain lorsque les partenaires commerciaux décident, à leur tour, de riposter en dévaluant/dépréciant leurs monnaies nationales. Une telle surenchère peut s'avérer hyper-inflationniste et fortement déstabilisatrice de l'économie mondiale, à l'instar des vagues de dévaluations des années 1930. Par ailleurs, les pays ayant les dettes extérieures les plus lourdes (pays en développement) n'ont aucun intérêt à voir leur monnaie nationale s'affaiblir, car cela se traduirait mécaniquement par une augmentation de la charge de la dette et aurait un impact récessif important (à moins que le pays ne se déclare dans le même temps en cessation de paiement). Enfin, la politique de monnaie faible n'est pas durable car elle finit, tôt ou tard, par entacher la crédibilité de la monnaie à long terme. Or, dans un monde où les capitaux sont mobiles, crédibilité et confiance constituent des notions centrales. Pour continuer à attirer les investisseurs, et aussi pour limiter les tensions inflationnistes, un pays à monnaie faible est en général contraint de relever ses taux d'intérêt, ce qui accentue davantage le risque récessif. D'autant qu'un différentiel d'intérêt trop important avec les autres pays risque de provoquer une entrée massive de capitaux étrangers et contribuerait, en définitive, à… l'appréciation de la monnaie nationale. Dans la zone euro, par exemple, deux visions s'opposent sur la valeur de l'euro : celle de l'Allemagne imposant un euro fort qui semble adapté à son niveau de compétitivité et celle de la France qui préférerait un euro plus faible…

On le voit, la marge de manœuvre est étroite en matière de politique de change. Faire le choix d'une monnaie faible n'est pas ce qu'il y a de mieux pour un pays tant les effets sont nombreux, contradictoires et aléatoires. La coexistence actuelle d'un dollar faible (1 EUR = 1,08 USD en janvier 2016) et d'un déficit commercial américain de plus en plus important est là pour le rappeler (767 milliards de dollars en 2015). Mais le choix d'une monnaie forte comporte aussi des avantages (stabilité des prix, crédibilité, importations moins chères) et des inconvénients

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Dévaluations à répétition et courbe en « J »



(comme l'a bien montré la Direction générale du Trésor dans l'épigraphe de cette idée reçue) qui rendent en définitive son efficacité incertaine. Qu'est-ce qui doit guider le choix d'une politique de change ? Le pragmatisme avant toute chose, et la coopération en matière de stabilité monétaire avec ses principaux partenaires commerciaux afin d'éviter aux entreprises de prendre de coûteuses précautions pour éviter les risques de change et leur donner ainsi la possibilité d'utiliser leurs ressources de la meilleure façon qui soit, à savoir l'amélioration de la productivité et de la créativité et donc de la compétitivité.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Les conséquences d'un retour au franc

Dans un sondage réalisé par l'IFOP (en mai 2015), 47 % des Français jugent que l'euro est un handicap et souhaitent le retour au franc, 28 % pensent que la monnaie unique constitue « un atout » et 25 % qu'elle n'a été « ni l'un, ni l'autre ». En août 2010, seuls 34 % des sondés considéraient l'euro comme un handicap. Alors, un retour au franc est-il souhaitable ? Possible ? Quelles en seraient les conséquences pour la France ? Le débat sur une sortie de l'euro et un retour au franc suscite beaucoup d'interrogations. Quelques-unes sont abordées ci-dessous.

Franc faible ou franc fort ?

Le retour aux monnaies nationales autoriserait un réajustement de leurs parités les unes par rapport aux autres, ce que ne permet pas actuellement l'euro. Or, la zone euro regroupe des économies structurellement très différentes, présentant des niveaux de gains de productivité et d'inflation assez hétérogènes. Il est donc très probable qu'un retour aux monnaies nationales se traduise par un mouvement général de dépréciation/dévaluation de la part des pays dont le solde de la balance commerciale est négatif. La France opterait ainsi davantage pour un franc faible ce qui favoriserait, toute chose égale par ailleurs, la compétitivité-prix de ses exportations et rendrait les importations plus coûteuses. Il y a peu de chance, toutefois, que la politique du franc faible soit suffisante à elle seule pour restaurer un solde positif de la balance commerciale française du fait même que d'autres pays européens (Espagne, Italie, Portugal, Grèce) seraient tentés d'adopter la même stratégie.

Hyperinflation ?

Libérées de l'objectif de taux d'inflation compris entre 0 et 2 % (actuellement en vigueur dans la zone euro), les banques centrales nationales seraient en mesure de mettre en place des politiques monétaires plus ambitieuses de soutien de la croissance économique. Il est fort probable, donc, qu'un retour au franc se traduise par une inflation de l'ordre de 10 à 12 % en France. À ces niveaux d'inflation, les taux d'intérêt réels* deviendraient négatifs, favorisant ainsi l'activité économique (investissements, consommation, etc.)

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Retour à la croissance ?

Un franc faible, couplé à une politique monétaire expansionniste, favoriserait une reprise de la croissance, synonyme de création de valeurs ajoutées nouvelles et d'emplois. Cette croissance permettrait de dégager, en outre, des ressources budgétaires et fiscales pour l'État, lui donnant ainsi les moyens de financer une éventuelle politique budgétaire de relance économique et de mettre en œuvre des réformes structurelles (politique industrielle, recherche, éducation, etc.)

Explosion de la dette ?

La dépréciation du franc peut laisser entendre qu'il sera plus difficile à la France de rembourser ses dettes, puisque le franc vaudra moins en monnaies étrangères. Or, en droit français, la monnaie de règlement des dettes émises est celle qui a cours légal en France (actuellement l'euro). En cas de passage au franc, cela veut dire que les dettes émises en droit français seront converties d'euro à franc au taux de 1 pour 1. Il en sera d'ailleurs de même pour les avoirs. Concernant la dette publique, les contrats en droit français représentaient, en 2015, 97 % du montant total de la dette. Seuls les 3 % résiduels seraient affectés par une dépréciation du franc. Il en va de même en ce qui concerne les dettes privées, où seules les quelques grandes entreprises, banques et assurances ayant contracté des dettes directement en dollars, en livres sterling ou en yen seront affectées par le changement de parité.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Il ne peut y avoir de monnaie sans banque. »

Il se pourrait qu'à l'avenir il y ait moins de banques centrales, et leur disparition ne peut être totalement exclue. Par le passé, les sociétés ont déjà fonctionné sans banque centrale et rien n'empêche qu'elles le fassent à nouveau.

Mervyn King, ancien gouverneur de la Banque d'Angleterre de 2003 à 2013, citation tirée de *Challenges for monetary policy: New and Old*, 1999

La crise des *subprimes* de 2007 a joué un rôle déterminant dans le discrédit actuel dont pâtissent les banques aux yeux de l'opinion publique. Par leur prise de risques excessifs, rendue possible par des décennies de déréglementation*, les banques ont ruiné leurs clients, fragilisé les entreprises dépendantes de leur financement, mis en difficulté les États et contribué à une crise sans précédent de la zone euro. Et ce n'est pas la première fois qu'elles sont impliquées dans une crise de telle ampleur (songeons à la crise asiatique de 1987, à celle de la dette du tiers-monde, à l'effondrement des « pyramides financières » en Europe de l'Est dans les années 1990 et même au krach de 1929…). On ne s'étonnera donc pas que les banques aient désormais mauvaise presse et qu'un ancien gouverneur de banque centrale, Mervyn King, puisse envisager un monde sans banque centrale, ni banques commerciales : « Il n'y a aucun obstacle, en principe, à ce que les règlements puissent se faire directement entre acteurs privés, sans la nécessité d'une compensation par la banque centrale », écrit-il dès 1999. Alors qu'en est-il réellement aujourd'hui ? Peut-on voir, comme le suggère M. King, dans l'avènement de nombreux systèmes de paiements et de règlements interindividuels, la fermeture de la

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« parenthèse monétaire », ouverte au XXe siècle, des monnaies contrôlées par les Banques centrales ? Bref, peut-il y avoir des monnaies sans banques ?

Répondre à ces questions implique de s'entendre d'abord sur ce que recouvre la notion de monnaie et sur la relation qu'elle entretient avec le système bancaire. Définir la monnaie n'est pas chose aisée. W. E. Gladstone, plusieurs fois Premier ministre du Royaume-Uni entre 1868 et 1894, se plaisait à rappeler que « l'amour lui-même n'a pas fait perdre la tête à plus de gens que les ruminations sur l'essence de la monnaie » (cité par K. Marx, *Contribution à la critique de l'économie politique*, 1859). Le dictionnaire *Le Robert* définit la monnaie comme « l'ensemble des moyens de paiements directement utilisables par des agents pour régler des transactions sur le marché des biens et services et pour rembourser des dettes, à l'intérieur d'un espace donné (généralement le pays) ». Cette définition donne une vision dite « instrumentale » de la monnaie, d'inspiration libérale, insistant sur ses fonctions et qualités. Ainsi, la monnaie doit être une unité de compte permettant de mesurer correctement la valeur des choses. Elle doit être un instrument d'échange, c'est-à-dire être acceptée et reconnue de tous comme moyen de paiement. Enfin, elle doit être un « lien entre le présent et l'avenir », selon l'expression de J. M. Keynes (*Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, 1936), en ce sens qu'elle peut être conservée afin de reporter dans le temps ses achats. Mais la monnaie ne saurait se réduire à cette définition instrumentale. Les approches hétérodoxes de la monnaie défendent l'idée qu'elle est aussi (et surtout) une construction sociale basée sur la confiance qu'ont les agents économiques dans les institutions qui l'émettent. En ce sens, la monnaie apparaît comme une règle sociale qui repose à la fois sur une convention et sur une institution. Sur une convention d'abord, puisque la monnaie implique un accord de fait de l'ensemble des individus de la société. L'économiste A. Orléan, par exemple, estime que « dans la monnaie, ce qui se joue c'est l'unanimité du

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

groupe économique polarisé sur une même croyance » (*Hayek ou l'utopie individualiste d'une économie sans monnaie*, 2005). Une institution ensuite, puisque la monnaie repose sur une autorité supérieure en charge de faire fonctionner la règle monétaire sur des principes de souveraineté et de hiérarchie (cours légal de la monnaie, système bancaire hiérarchisé, Banque centrale ayant le monopole d'émission monétaire, réglementations encadrant l'activité des banques…).

Les analyses de la monnaie

	Approche libérale de la monnaie	Approche sociale et institutionnelle de la monnaie
Nature de la monnaie	La monnaie est un bien économique	La monnaie est une institution
Dimension de la monnaie	La détention et l'utilisation de la monnaie doivent être analysées au niveau individuel, en fonction des motivations des acteurs	La monnaie a une dimension collective car elle s'impose à la communauté des individus
Conception de la monnaie	La monnaie est un instrument	La monnaie est une convention
Rôle de la monnaie	La monnaie remplit des fonctions qui permettent de faciliter le fonctionnement de l'économie	La monnaie est un lien social qui permet de tisser des relations entre les individus

Si la monnaie est une construction sociale basée sur des institutions, elle ne peut *a priori* exister hors de ces dernières. Le système bancaire, au sens large (Banque centrale, banques, caisses d'épargne, sociétés financières), fait partie des institutions qui entourent la monnaie. Il joue un rôle d'intermédiaire financier entre les agents ayant une capacité de financement (ressources supérieures aux besoins) dont il recueille les dépôts, et les agents à besoin de financement (ressources inférieures aux besoins), à

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

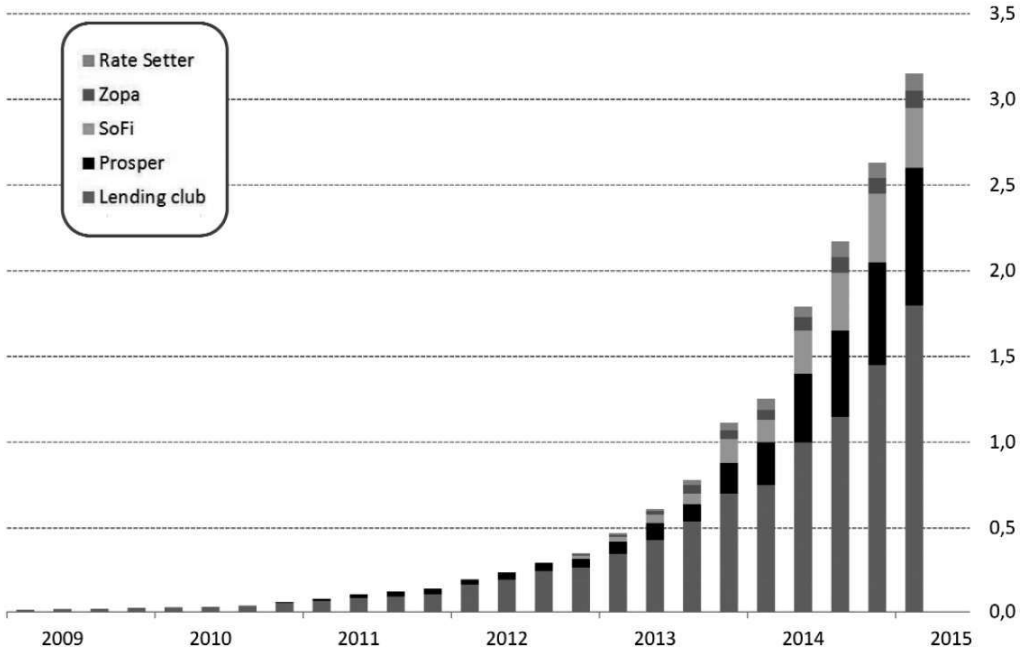
qui il accorde des prêts. Or, force est de constater que de multiples initiatives privées contournent les banques en proposant des formes alternatives de système de paiement dont certaines sont basées sur des monnaies parallèles.

Un premier exemple de système de paiement qui contourne le secteur bancaire, mais qui utilise toujours les monnaies officielles, est donné par les plates-formes en ligne de prêts entre particuliers. L'innovation essentielle de ce modèle tient en la mise en relation directe entre emprunteurs et prêteurs. On parle alors de prêt de « pair à pair » ou *Peer-to-Peer lending* ou encore *P2P lending*. Il existe plusieurs types de plates-formes correspondant à des finalités différentes. Certaines (Babyloan, Babeldoor) ont une vocation solidaire car elles financent des projets sélectionnés par des institutions de microfinance et ne perçoivent pas de rémunération financière. Elles font généralement appel à la participation de ceux qui souhaitent contribuer au développement de projets dans leur pays où à l'étranger. Les plates-formes de *crowdfunding** ou « financement participatif » (MyMajorCompany, HelloAsso, Kickstarter, Ulule, KissKissBankBank, Patreon, Investir99, SparkUp) en sont une bonne illustration. Certaines offrent une assistance à la contractualisation d'opérations de prêts sous seing privé (édition du contrat, calcul de l'échéancier, etc.). Enfin, la très grande majorité des plates-formes (Lending Club, Prosper, Zopa, etc.) ont une vocation financière : elles proposent aux prêteurs des placements à des taux attractifs et à un risque calculé, et aux emprunteurs, des prêts à un taux intéressant et plus facile à obtenir que par l'intermédiaire d'un organisme financier classique.

Un deuxième exemple est donné par les monnaies dites « complémentaires ». Il s'agit de monnaies locales destinées à n'être échangées que dans une zone restreinte ou un réseau spécifique. Elles prennent de nombreuses formes (matérielles ou virtuelles) et poursuivent des objectifs variés qui vont du gain individuel à la recherche du lien social.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Les prêts des cinq plus grandes plates-formes de P2P lending
(en milliards de dollars)



Sources : Goldman Sachs (Company reports) et P2PFA data (http://p2pfa.info)

Commentaire : La première plate-forme de P2P lending (Circle Lending) a été lancée aux États-Unis en 2001, mais c'est en 2008-2009, à la suite de la crise des subprimes, *qu'une trentaine de plates-formes nouvelles voient le jour. Le secteur a connu un développement important de son activité, en partie lié à la contraction du crédit bancaire du début des années 2010. Il existe aujourd'hui une cinquantaine de plates-formes actives dans de nombreux pays (États-Unis, Royaume-Uni, Allemagne, Chine, Inde…). Les plus grandes plates-formes sont américaines (Lending Club, Prosper et SoFi, toutes les trois basées à San Francisco) et anglaises (Rate Setter et Zopa, basées à Londres).*

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Parmi celles qui répondent à une logique purement commerciale, on peut citer les systèmes de fidélisation de la clientèle. Il s'agit, pour les entreprises, d'attribuer des « points » (de type S'Miles, Maximiles) à leurs clients leur permettant ainsi d'obtenir des avantages variés lors de leurs futurs achats (promotion, réductions, offres privilégiées, cadeaux, etc.). Historiquement opérés par les compagnies aériennes et les acteurs de la grande distribution,

les programmes à points s'ouvrent désormais à tous les secteurs d'activités et voient émerger des stratégies de réseaux permettant aux entreprises d'élargir leurs bases de données et aux clients d'accéder à une gamme toujours plus large de choix quant à l'utilisation de leurs points. Un autre exemple est donné par les « monnaies affectées », comme les tickets restaurant, les chèques déjeuner, les chèques vacances, les bons d'achat prépayés, etc., qui orientent les achats des consommateurs vers certains biens et services spécifiés.

Parmi celles qui répondent à une vocation sociale, on trouve les « monnaies locales complémentaires » (MLC). Elles apparaissent en Amérique du Nord au début des années 1980 (le premier LETS, pour *Local Exchange Trading System*, est créé à Vancouver en 1983) et ont pour vocation à la fois de relocaliser l'économie sur un territoire en facilitant les échanges entre acteurs locaux, d'encourager les échanges et les activités que la monnaie officielle ne valorise pas, et enfin de favoriser la cohésion communautaire et l'insertion sociale. On compte aujourd'hui plus de cinq mille MLC réparties dans plus de cinquante pays (CESER Champagne Ardenne, *Les monnaies locales complémentaires*, 12 juin 2015). Appelée « Palmas » au Brésil, « WIR » en Suisse, « Chiemgauer » en Allemagne, « Banque du temps » au Royaume-Uni et en Italie, l'expérience prend la forme de « systèmes d'échanges locaux » (SEL) en France. À la fin 2015, on comptait 80 SEL répondant aux doux noms de « Gabare » (Touraine), « Miel » (Libourne), « Abeille » (Villeneuve-sur-Lot), « Buzuk » (Morlaix), « Gaillarde » (Brive), « Grain » (Le Havre), « Coco » (Martinique), « BouSol » (Calais)… (cf. le site de la *Monnaie locale complémentaire*). Malgré leurs spécificités locales, le principe de ces communautés d'échange est toujours le même partout dans le monde : un groupe de personnes s'associent pour échanger entre elles des biens (autoproduits ou d'occasion) et des services (éducatifs, ménagers, de bricolage, de soins à la personne, etc.), du temps ou des savoirs. Chaque participant est tour à tour offreur

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

et demandeur ce qui permet à chacun de valoriser ses compétences.

Un troisième exemple, plus radical encore, est donné par les « cryptomonnaies », ces fameuses monnaies virtuelles de nouvelle génération. Elles apparaissent après la crise des *subprimes*, mais sont issues de courants de pensées plus anciens appelés Cypherpunks, libertarians ou encore crypto-anarchistes. Ces courants regroupent des personnes qui accordent une place centrale à l'anonymat (et à la cryptographie), aux architectures d'échanges décentralisées, à la coopération interindividuelle et qui affichent une défiance contre toute institution centrale. S'inscrivant dans le projet de « crypto-anarchie » développé par T. May, les premiers travaux sur les cryptomonnaies sont publiés dès la fin des années 1990 : la b-money (1998) de W. Dai ou encore le Bitgold (2005) de N. Szabo. Ces travaux sont directement à l'origine de la création de la première cryptomonnaie, le Bitcoin, en 2009 par S. Nakamoto (dont l'identité véritable n'est toujours pas connue à ce jour, même si des présomptions pèsent sur N. Szabo et sur C. S. Wright). Le Bitcoin est créé explicitement en réaction à la responsabilité des banques dans la crise des *subprimes* (S. Nakamoto, https://bitcoin.org/bitcoin.pdf). Il repose sur un protocole P2P d'échanges décentralisé et collaboratif, l'existence de clés cryptographiques publiques et privées et d'un algorithme (le SHA-256) programmé pour émettre 21 millions de bitcoins entre 2009 et 2140. Mais la principale innovation du Bitcoin réside dans le « Blockchain », ce procédé par lequel les transactions en Bitcoin sont vérifiées, validées et autorisées par l'ensemble des participants (appelés « mineurs ») au réseau et qui permet la rémunération de ces derniers en Bitcoin. Le « Blockchain » se présente comme une succession de signatures numériques qui, une fois validée, rend les transactions irréversibles. Certains y voient une « machine à confiance » *(Trust machine)* qui pourrait avoir des applications dans bien d'autres domaines que le Bitcoin, voire « transformer radicalement la manière dont l'économie

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

fonctionne » (*The Economist*, « The Promise of the Blockchain », 31 octobre 2015). Depuis la création du Bitcoin, pas moins de cinq cents nouvelles cryptomonnaies ont vu le jour, apportant des innovations variées sur tel ou tel aspect du Bitcoin (algorithme plus performant, résolution plus rapide du « Blockchain », optimisation de la consommation d'énergie des ordinateurs participant aux réseaux) et gagnant peu à peu l'attention du grand public et des médias. Citons le Litcoin et le Namecoin (créés en 2011), le Peercoin et le Darkcoin (2012), le Ripple, le Dogecoin et le Quark (2013), le NXT (2015), l'Ethereum (2016).

Tous ces exemples illustrent bien le fait que la monnaie peut exister en dehors de la mainmise des banques. L'argent est enfin rendu au peuple ! Pour autant, ces systèmes sont-ils viables ? Ces monnaies alternatives sont-elles vraiment de « la » monnaie ? Force est de constater qu'elles présentent toutes des limites qui ne leur permettent pas de concurrencer pour le moment les monnaies officielles.

Les plates-formes de *P2P lending* peinent à offrir le même service à leurs clients que les banques classiques. Les offres sont souvent minimalistes en matière d'assistance à la gestion administrative, au recouvrement des crédits accordés. La recherche de clients est coûteuse en temps et en argent. À quelques exceptions près, l'argent prêté n'est jamais assuré. De plus, comme dans le cas du crédit bancaire, de nombreux emprunteurs restent exclus du *P2P lending* parce qu'ils ne présentent pas de critères de solvabilité suffisants.

Les systèmes de fidélisation par points (SMiles) et les monnaies affectées (chèques restaurant) n'ont pas vocation à concurrencer les banques et les monnaies officielles car leur usage est restreint à leur réseau. Il en va de même de toutes les expériences de monnaies locales complémentaires qui sont, par nature, destinées à rester locales !

Les cryptomonnaies, quant à elles, apparaissent comme les seules concurrentes sérieuses aux monnaies officielles et aux

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

banques. Toutefois, leur usage reste pour le moment confidentiel et leur sphère circulatoire trop limitée. Les services de paiements en Bitcoin tels que Coinbase et Bitpay, par exemple, annoncent 89 000 entreprises utilisatrices de leurs services (dont Microsoft, Dell, Bloomberg, Google, Paypal…). Le site de vente sur Internet Shopify (sorte d'e-bay du Bitcoin) recense 160 000 vendeurs inscrits. En France, il y aurait 300 entreprises acceptant le règlement en Bitcoin, mais il s'agit principalement de vente de services en ligne et non de biens tangibles localisés dans des magasins physiques (http://www.bitcoin.fr/). La faible utilisation des cryptomonnaies dans le monde réel témoigne avant tout de leur manque d'« épaisseur sociale ». Ces monnaies peinent à emporter l'unanimité de la société « sur une même croyance ». S. Nakamoto voulait faire du Bitcoin une « monnaie sans confiance » au sens où les institutions bancaires seraient remplacées par des règles techniques. Or la forte volatilité de la valeur du Bitcoin, les piratages, faillites et malversations à répétition survenus sur certaines plates-formes d'échange de Bitcoins (MtGox, Bitstamp, Silkroad), l'inégale distribution des Bitcoins (trois portefeuilles disposent à eux seuls de 44 782 Bitcoins tandis que 99,7 % des portefeuilles possèdent moins de 1 Bitcoin chacun), les transactions mafieuses réglées en Bitcoins, montrent que, comme pour les monnaies classiques, la confiance dans les cryptomonnaies dépend directement de la crédibilité et de la viabilité des acteurs qui y ont pris place. Rappelons-nous que les deux modes de paiement révolutionnaires que furent en leurs temps le billet de banque et la monnaie scripturale ne sont pas nés sans heurts. La vieille route suivie par la constitution des systèmes monétaires et bancaires actuels est pavée d'escroqueries, d'épargnants spoliés, de faillites, de commerçants ruinés, etc. C'est d'ailleurs la récurrence des crises financières qui a conduit progressivement à l'abandon de la thèse libérale du *Free Banking* et à l'émergence de la Banque centrale, qui garantit les paiements contre la défaillance des banques, en échange de pouvoirs réglementaires très stricts sur ces dernières.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

En définitive, tant que les cryptomonnaies ne se seront pas dotées d'institutions crédibles, les monnaies classiques reposant sur un système bancaire hiérarchisé ne sont pas prêtes de disparaître.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Il faut être fou ou économiste pour croire qu'on peut croître à l'infini dans un monde fini. »

Les richesses naturelles sont inépuisables, car sans cela nous ne les obtiendrons pas gratuitement. Ne pouvant être multipliées ni épuisées, elles ne sont pas l'objet des sciences économiques.

Jean-Baptiste Say, *Cours complet d'économie politique pratique*, 1840

Kenneth E. Boulding, ancien président de l'American Economic Association, affirmait avec un certain sens de l'autodérision que seuls les fous et les économistes pouvaient croire en une croissance infinie dans un monde fini. En effet, pendant longtemps, les économistes ont considéré, à l'instar de Jean-Baptiste Say, que les richesses naturelles étaient « inépuisables » et qu'elles ne relevaient tout simplement pas de la science économique. De nos jours, ce sont les auteurs défendant l'idée de la décroissance qui ont les mots les plus durs à l'encontre des économistes qu'ils qualifient tour à tour de « gourous », aveuglés par les « allant de soi » de la « religion » économique, assénant leurs lois « naturelles » (S. Latouche), « drogués de la croissance », « nouveaux mages de nos sociétés enrichies d'insignifiances » (J.-C. Besson-Girard), « arrogants », « dictateurs imposant l'ordre naturel », « prêtres à longues et courtes robes de l'intégrisme économiciste » (C. Homs) ayant « bousillé la planète » (P. Ariès)… Or, depuis l'époque de Jean-Baptiste Say, la science économique a parcouru bien du chemin. Peut-on réellement mettre, comme le font les défenseurs de la décroissance, tous les économistes dans le même sac ? Les économistes sont-ils assez « fous » pour considérer, aujourd'hui, que les limites des ressources naturelles ne concernent pas l'économie ?

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Quiconque s'intéresse à l'économie, même de loin, a forcément remarqué la très grande hétérogénéité qui caractérise ce champ des sciences sociales. La majorité des économistes sont d'abord des « praticiens » de l'économie, présents dans à peu près tous les domaines d'activité de la société (construction, banques, industries diverses, commerce, etc.). Ils calculent des coûts de revient, assemblent des connaissances sur de nouveaux projets, conçoivent des modèles de production et pour tout dire, ne se soucient pas vraiment de ce que les auteurs en faveur de la décroissance pensent de leur discipline. Moins nombreux, les économistes « théoriciens » constituent une population tout aussi plurielle, si bien qu'on peut presque légitimement s'étonner de l'étonnement de J.-C. Besson-Girard, le directeur de la revue *Entropia*, sur le fait qu'il puisse exister « des économistes de bords politiques opposés *(sic)* » (*Entropia*, n° 2, 2007). Car il existe bel et bien des économistes de bords politiques opposés, comme il existe des théoriciens et des adeptes de l'économie appliquée, des économètres et des historiens de la pensée économique, des tenants de l'orthodoxie libérale et des économistes hétérodoxes n'hésitant d'ailleurs plus à clamer, comme c'est le cas en France, leur spécificité et à demander le divorce d'avec l'économie orthodoxe et la création d'une section disciplinaire autonome (http://assoeconomiepolitique.org/).

Ce qui est reproché aux économistes, c'est leur défense permanente de la croissance économique quel que soit l'état des écosystèmes et leur fâcheuse tendance à vivre « hors sol » (d'après l'expression de V. Cheynet, *Le Choc de la décroissance*, 2008). Or, comme le rappelle M. Godelier, « un écosystème est une totalité qui ne se reproduit qu'à l'intérieur de certaines limites et qui impose diverses séries de contraintes matérielles spécifiques » (*L'Idéel et le matériel. Pensée, économies, sociétés*, 1984). Si les économistes ignorent ces contraintes et « croient » en la croissance, c'est parce que cela est inscrit dans leur « paradigme* » de référence. Il faut comprendre cette notion au sens du *Weltanschauung*

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

(vision du monde) défini par T. Kuhn (*La Structure des révolutions scientifiques*, 1962), c'est-à-dire comme l'ensemble des croyances, des expériences et des valeurs, qui influence la façon dont les individus perçoivent la réalité et réagissent à cette perception. Et c'est précisément parce que les économistes (toutes tendances confondues) partagent les mêmes rails de la pensée, qu'ils ont tendance à défendre la croissance. Quelle est donc la spécificité du paradigme des économistes ?

D'après N. Georgescu-Roegen, mathématicien et économiste, fondateur du mouvement de la décroissance, le paradigme des économistes reposerait sur une vision mécanique du monde (*Demain la décroissance*, 1979). L'auteur s'en étonne d'ailleurs, car le dogme de la mécanique newtonienne a été détrôné en physique et a largement perdu de son emprise en philosophie. La mécanique newtonienne décrit le mouvement des corps selon des principes présentés par Newton (*Principia Mathematica*, 1687) : principe d'inertie (le mouvement de tout corps est la résultante des forces qui s'appliquent à lui), principe de dynamique de translation (l'accélération d'un corps est proportionnelle à la résultante des forces qu'il subit et inversement proportionnelle à sa masse), principe des actions réciproques (deux corps en interaction exercent l'un sur l'autre des forces de sens opposé). La mécanique newtonienne conduit à adopter une vision du monde qui admet les notions de conservation (de la quantité de mouvement des systèmes), de réversibilité ou encore de déterminisme (puisque tout mouvement est le résultat de forces quantifiables). Et c'est précisément sur cette vision que repose la science économique. L'ensemble du processus économique y est pensé comme un modèle économique autonome, réversible et se suffisant à lui-même, « preuve en est – et elle est éclatante – la représentation dans les manuels courants du processus économique par un diagramme circulaire enfermant le mouvement de va-et-vient entre la production et la consommation dans un système clos » (N. Georgescu-Roegen, *Ibid.*). L'école néoclassique, qui prétend

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

faire de la science économique « la mécanique de l'utilité » (W. S. Jevons, *Théorie de l'économie politique*, 1871) est particulièrement visée. Mais les autres écoles de pensée n'échappent pas à ce biais. Les économistes marxistes, par exemple, utilisent un diagramme de reproduction introduit par K. Marx qui représente également le processus économique comme un mouvement parfaitement circulaire et déconnecté de l'écosystème naturel. Pour sortir la pensée économique de cette ornière, N. Georgescu-Roegen propose de substituer les principes de la thermodynamique (principe de conservation, principe d'entropie*) à ceux de la mécanique. En conséquence, les notions de limites physiques, d'irréversibilités prendraient une place centrale dans la science économique et inviteraient les économistes à repenser le circuit économique en réintégrant ses multiples interactions avec la nature.

Signe encourageant, l'émergence de l'économie de l'environnement, à partir des années 1970, marque un tournant dans la science économique. Elle indique une prise de conscience par les économistes des interactions profondes qui existent entre l'économie et la nature. Tous les courants théoriques se sont saisis de cette réflexion. Les économistes marxistes, par exemple, tentent de faire émerger les bases d'une « écologie politique marxienne » en cherchant à surmonter les difficultés théoriques rencontrées par la pensée marxiste sur la question écologiste. Pour ces derniers, les crises sociales et écologiques sont toutes les deux le résultat de l'accumulation capitaliste à l'échelle planétaire : « sans l'exploitation de la nature, celle du travail n'aurait pas eu de support matériel, et sans l'exploitation du travail, celle de la nature n'aurait pu s'étendre et se généraliser » (J. M. Harribey, *Marxisme écologique ou écologie politique marxienne,* 2001). J. O'Connor complète ce lien en précisant que plus le capital soumet à sa loi les conditions naturelles de la production, plus il réduit ses possibilités de rentabilité future (*La Seconde Contradiction du capitalisme : causes et conséquences*, 1992). Par

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

ailleurs, les limites physiques de la nature imposent aux marxistes contemporains d'abandonner la promesse d'abondance proposée par l'utopie communiste. En définitive, l'économie de l'environnement des économistes marxistes consiste à penser l'écologie à l'intérieur d'une perspective de transformation sociale.

De leur côté, les économistes néoclassiques tentent de réintroduire dans le calcul économique traditionnel de l'optimum*, les coûts sociaux engendrés par la dégradation de l'environnement. Pour cela, il leur faut accepter que les marchés non régulés ne permettent pas de protéger l'environnement de manière adéquate. Plusieurs causes de défaillance de marché sont alors identifiées : la difficulté de s'approprier les actifs environnementaux, la pollution perçue ici comme une « externalité négative », la difficulté de connaître les coûts environnementaux, la survenue parfois très lente des effets néfastes sur l'environnement d'actions présentes. L'approche néoclassique tente donc de dépasser ces défaillances environnementales du marché en suggérant plusieurs solutions. Une première piste, s'appuyant sur le théorème de Coase*, consiste à accorder des droits de polluer aux entreprises. Ce faisant, les victimes de la pollution sont prêtes à payer ces entreprises afin qu'elles diminuent leur niveau de pollution. Les entreprises accepteront de le faire uniquement si le dédommagement est supérieur à ce que la réduction de production lui coûte. Une deuxième piste, étudiée par les économistes néoclassiques, consiste à faire payer les entreprises pour l'utilisation de l'environnement (principe pollueur/payeur). On parle alors d'internalisation des externalités environnementales négatives, toute la difficulté consistant à déterminer le prix adéquat. Une solution alternative consiste à fixer une taxe dite « verte » sur la production ou la consommation des biens polluants, mais là encore le calcul du taux optimal est difficile. L'économie de l'environnement néoclassique, qualifiée parfois de « soutenabilité faible » parce qu'elle repose sur une possible substituabilité entre actifs naturels et machines, se heurte donc à des difficultés de taille dont la

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

principale est probablement l'évaluation monétaire d'actifs naturels qui n'ont pas de valeur économique intrinsèque.

On peut retenir finalement que la pensée économique est beaucoup plus riche et féconde que ce qu'en perçoivent ses détracteurs. Et même si tout n'est pas parfait dans les solutions proposées, les économistes (tous courants confondus) ont au moins le mérite de faire évoluer les cadres théoriques anciens en les adaptant aux problèmes contemporains.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Les néoclassiques

Les écoles néoclassiques émergent dans les années 1870 simultanément à Vienne (K. Menger, F. von Wieser), Lausanne (L. Walras, V. Pareto) et Cambridge (W. S. Jevons, A. Marshall). Au-delà de leurs spécificités, les néoclassiques ont en commun la même vision libérale de l'économie, la même théorie de l'utilité marginale (la valeur dépend de l'utilité qu'apporte la dernière unité consommée, utilité qui est elle-même décroissante) et le même objet d'étude (la microéconomie du comportement des agents économiques). D'une manière générale, la pensée néoclassique cherche à donner une légitimité scientifique à l'économie. Même si K. Menger et L. Walras se sont opposés sur le rôle que devaient jouer les mathématiques en économie, l'approche néoclassique se veut avant tout pratique (Jevons, par exemple, utilisait le calcul marginal pour étudier la tarification des chemins de fer). L. Walras prétendait construire une science économique capable de distinguer dans l'activité humaine ce qui est le résultat des activités proprement économiques et ce qui relève de la morale. Cela l'a amené à distinguer trois formes d'économie : l'économie pure (sorte d'économie idéale basée sur le « vrai »), l'économie appliquée (basée sur l'utile ou l'intérêt) et l'économie sociale (basée sur le bien ou la justice).

Le terme « néoclassique » a été introduit par T. Veblen en 1900 pour désigner l'ensemble des auteurs intégrant la révolution marginaliste. Les économistes néoclassiques sont à l'origine des notions célèbres en économie comme celles de l'« *homo œconomicus** » (abstraction scientifique du comportement rationnel des individus), de l'« équilibre général et partiel », de l'« optimum », des « anticipations rationnelles ou adaptatives », etc.

À partir des années 1930, le courant walrasien va progressivement s'imposer. Parallèlement, l'école néoclassique va se diversifier. Suite aux travaux de J. R. Hicks, une synthèse néoclassique est entreprise afin d'incorporer une partie de l'apport keynésien à la théorie de l'équilibre général de L. Walras. Cela ouvre la voie à un courant keynésien ou proche du social-libéralisme au sein même de l'école néoclassique. Toutefois, le courant du libéralisme classique reste majoritaire tout en se diversifiant lui-même à partir des années 1970 : école néo-walrasienne (K. Arrow, G. Debreu), école des choix publics

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

(J. M. Buchanan, G. Tullock), nouvelle économie classique (R. Lucas Jr., F. E. Kydland, E. C. Prescott), école de Chicago (G. Stigler, G. Becker), école monétariste (M. Friedman), pour ne citer que les plus connues.

Aujourd'hui, l'approche néoclassique représente ce qu'on appelle l'« orthodoxie » ou le « mainstream » en sciences économiques. Sa capacité à « mathématiser » et à fournir des signaux clairs permettant d'orienter la décision lui vaut d'être enseignée dans toutes les grandes universités, aux dépens parfois des autres courants économiques. Pourtant, l'approche néoclassique a toujours dû faire face à de nombreuses critiques. Aux critiques traditionnelles (irréalisme des hypothèses, caractère utopique de l'*homo œconomicus*, questions sociales et de distribution passées au second plan, biais normatif important, modèles mathématiques trop complexes et très éloignés de la réalité, peu de réussite dans les prédictions, instabilité de l'équilibre général sauf à poser des hypothèses trop restrictives, etc.) se sont ajoutées, plus récemment, des critiques relatives à l'hégémonie qu'exerce l'approche néoclassique dans l'enseignement de l'économie à l'université. En effet, beaucoup font remarquer (en particulier en France) que le recrutement de professeurs des universités « hétérodoxes » ou « historiens de la pensée » est devenu marginal (à peine 5 % des recrutements en France depuis 2005, soit 6 professeurs hétérodoxes pour 120 recrutements), ce qui nuit à l'enseignement d'autres formes d'approche économique et fait craindre, à terme, une disparition du pluralisme en économie.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

L'ORDRE NATUREL DU MARCHÉ

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Les marchés ne se trompent jamais. »

Ce qui arrive en fin de compte, ce n'est pas l'inévitable mais l'imprévisible.

John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, 1936

Le marché est censé prévenir les crises, garantir l'équilibre entre l'offre et la demande, satisfaire nos besoins aux prix les plus bas, assurer l'efficacité des entreprises, stimuler l'innovation… Bref, laissez les forces du marché s'exprimer librement et tout ira pour le mieux ! Le marché, c'est l'ordre économique naturel. Comment pourrait-il alors se tromper ?

Le Robert définit le marché comme « un ensemble des offres et des demandes concernant une catégorie de biens, de services, ou de capitaux ». À la lecture de cette définition, un constat s'impose : le marché désigne de multiples réalités. Il y a le marché du pain, celui des fruits et légumes, des vêtements, celui des voitures, des ordinateurs, de l'électricité… Les lieux de ventes ne manquent pas et sont divers, localisés et comportant un nombre variable d'intermédiaires. Par-delà leur diversité, tous ces marchés ont un point commun : ils libèrent les individus de la nécessité de produire eux-mêmes les biens et services. Et c'est bien ce qui semble être la grande force, *in fine*, du marché : libérer des énergies que l'on peut, de ce fait, consacrer à d'autres occupations.

C'est en cherchant à expliquer le fonctionnement des marchés que beaucoup d'économistes sont arrivés à produire une vision simplifiée, dans laquelle le marché, libéré de toute contrainte, est perçu comme le seul mécanisme autorégulateur naturel de l'économie. Boisguilbert et Turgot, respectivement à la fin du XVIIe et au XVIIIe siècle, sont les premiers à proposer une définition intuitive

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

assimilant le marché à un mécanisme d'équilibre entre les prix et les quantités offertes et demandées. À leur suite, les Classiques n'ont pas économisé leurs efforts pour étendre l'idée d'un équilibre de marché à des constructions plus ambitieuses, portant sur le système économique dans son ensemble. La « main invisible* » formulée par A. Smith en 1776 (le marché assure la division du travail et la convergence des intérêts privés vers l'intérêt général de la société), ou la « loi des débouchés » de J.-B. Say, formulée en 1803 (toute offre crée sa propre demande, ce qui rend les crises de surproduction ou de surconsommation virtuellement impossibles), pour ne citer qu'elles, sont autant d'étapes à l'origine de la conception contemporaine du modèle de concurrence pure et parfaite*. Formulé à la fin du XIXe et au début du XXe siècle par les économistes néoclassiques de formation mathématique (L. Walras, F. Y. Edgeworth, A. Marshall, V. Pareto), ce modèle est à l'origine d'une vision des marchés capables par eux-mêmes d'atteindre une situation d'équilibre général (équilibre sur tous les marchés), stable (tout déplacement hors de la situation d'équilibre tend à se résorber spontanément), et optimal (aucune autre situation n'est préférable pour l'économie).

Cependant, l'approche néoclassique, bien que dominante dans le discours économique, est loin de faire l'unanimité, et les critiques qui lui sont adressées ne manquent pas.

L'irréalisme des hypothèses est sans aucun doute la critique la plus ancienne et la plus courante faite à l'approche néoclassique du marché. C'est en démontrant mathématiquement, au début des années 1950, la convergence des marchés vers un équilibre général stable et unique, que G. Debreu et K. Arrow ont mis clairement en lumière les hypothèses qui devaient obligatoirement être respectées : « rationalité parfaite » des offreurs et demandeurs, existence d'un « système complet » de marché, pas de « coûts fixes* » et de « rendements croissants* », dotations initiales des demandeurs leur permettant de vivre sans faire d'échanges, préférence pour un panier contenant un « mélange » de biens,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

fonctions continues d'offre et de demande… Il n'y a guère besoin d'être docteur en économie pour constater que la réalité ne correspond pas aux hypothèses néoclassiques. Les agents économiques ne sont ni parfaitement informés, ni parfaitement rationnels, les marchés ne sont pas complets, il existe des coûts fixes dans de nombreux secteurs et les préférences des individus sont loin d'être homogènes ! Face à ces nombreux problèmes et dans la continuité des travaux pionniers de l'économiste E. Chamberlin, des modèles de plus en plus réalistes et complexes sont bâtis, mais sans jamais réussir à correspondre parfaitement à la réalité économique qu'ils sont censés représenter. De plus, l'abandon progressif des hypothèses initiales fait émerger des incohérences nouvelles dans l'approche néoclassique, conduisant à réintroduire de nouvelles hypothèses encore plus contestables que les premières. « Quand elle évacue une hypothèse par la porte, c'est pour la réintroduire par la fenêtre », écrit, non sans un brin d'humour, l'économiste J. Sapir dans *Les Trous noirs de la science économique* (2003). Ce qui revient à dire que la théorie de l'équilibre général ne peut pas à la fois être cohérente et réaliste !

Rappelons également que le courant néoclassique est lui-même hétérogène, et que les approches des différents auteurs ne sont pas toujours compatibles entre elles. Dans sa théorie de l'équilibre général, par exemple, L. Walras s'intéresse simultanément à l'ensemble des marchés et imagine un commissaire-priseur centralisant l'information et découvrant l'équilibre général par itérations successives (le fameux « tâtonnement » walrasien). A. Marshall, quant à lui, préfère raisonner « toutes choses égales par ailleurs » *(ceteris paribus*)*, c'est-à-dire qu'il ne s'intéresse pas aux interactions avec les autres marchés. Le prix est ainsi déterminé par les seules variations de l'offre et de la demande du bien considéré. Citons également l'opposition entre les notions d'utilités « cardinale » et « ordinale ». L'utilité « cardinale », utilisée notamment par W. S. Jevons, K. Menger, F. Y. Edgeworth, L. Walras, A. Marshall, I. Fisher, consiste à attribuer une valeur absolue à

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

l'utilité d'un bien. On dira, par exemple, que si un kilo de poireaux me procure une utilité de 100 et qu'un kilo de carottes une utilité de 400, alors le kilo de carottes m'est « quatre fois plus utile » que le kilo de poireaux. Le grand avantage de cette approche cardinale est de pouvoir chiffrer et donc additionner les utilités des consommateurs pour chaque bien consommé. L'utilité cardinale constitue en ce sens un formidable outil d'analyse scientifique, mais le revers de la médaille est son irréalisme. Dans la réalité, en effet, il n'est pas possible d'attribuer une valeur numérique à l'utilité d'un bien et encore moins de la comparer avec la sensation d'un autre consommateur. À l'opposé, l'utilité « ordinale », introduite par V. Pareto (et utilisée entre autres par P. A. Samuelson, E. Slutsky, J. R. Hicks…), consiste quant à elle à classer les utilités procurées par les biens sans leur attribuer une valeur absolue. On dira, dans ce cas, que l'utilité procurée par le kilo de carottes est plus importante que l'utilité procurée par le kilo de poireaux. L'utilité ordinale est beaucoup plus proche des comportements réels des consommateurs mais elle ne permet plus de construire des courbes d'utilité totale par produit.

Le problème de l'agrégation des comportements individuels est couramment évoqué. L'approche néoclassique bute sur des difficultés considérables lorsqu'elle cherche à déduire des courbes agrégées d'offre et de demande à partir de comportements individuels. Le problème ne vient pas des outils statistiques et mathématiques mobilisés, mais bien de l'hétérogénéité des individus. Les autocritiques formulées par les auteurs néoclassiques eux-mêmes dans les années 1960 et 1970 montrent qu'elle n'y parvient pas, et qu'il subsiste ce que l'on a pris l'habitude de nommer un « no bridge » entre les dimensions microéconomique et macroéconomique de l'équilibre général. C'est pourquoi, contrairement aux premiers modèles réduisant l'individu à sa plus simple expression de maximisateur sous contrainte, la « nouvelle microéconomie néoclassique » s'est fixée comme programme de recherche de replacer l'individu dans toute sa

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

complexité au cœur de la réflexion sur le fonctionnement du marché.

Le caractère « statique » de l'approche néoclassique du marché est, de même, souvent critiqué. Les marchés sont supposés atteindre l'équilibre instantanément. Dans le mécanisme du tâtonnement walrasien, par exemple, il est crucial que les individus n'échangent pas tant que le commissaire-priseur n'a pas trouvé tous les prix d'équilibre ! En d'autres termes, le temps n'existe pas. Non satisfaits par une vision si figée du marché, de nombreux économistes libéraux ont rejeté les hypothèses de la concurrence parfaite. C'est le cas pour F. Hayek (prix Nobel 1974), par exemple, qui considère que le monde est marqué par une imperfection généralisée de l'information qui influe sur les représentations et les choix des individus. Le marché est alors défini comme le processus permettant à la fois la meilleure gestion possible de l'information, et l'éviction des agents économiques les moins efficients et les moins compétents.

Les marchés se trompent également parce qu'ils sont à l'origine d'« externalités » qu'ils sont incapables de corriger spontanément. Les externalités correspondent à des « effets collatéraux », positifs ou non, provoqués par l'action de certains agents et qui influent sur les décisions des autres (les rejets polluants d'une industrie dans un fleuve, par exemple, influent négativement sur les activités de pêche situées en aval). Or, la présence de ces externalités, précisément parce qu'elles ne sont pas sanctionnées par le mécanisme de marché et son système des prix, empêchent le respect des conditions de l'optimisation économique.

Enfin, le marché ne peut se passer d'institutions pour fonctionner correctement. D'abord parce qu'il existe des biens publics indivisibles pour lesquels le principe de tarification au coût marginal* ne peut s'appliquer (pas d'équilibre concurrentiel possible). Ensuite parce que le marché est « myope » ou « frileux », c'est-à-dire qu'il ne s'intéresse pas aux activités non rentables. Enfin, parce que la concurrence n'est pas stable en soi et qu'il existe, par

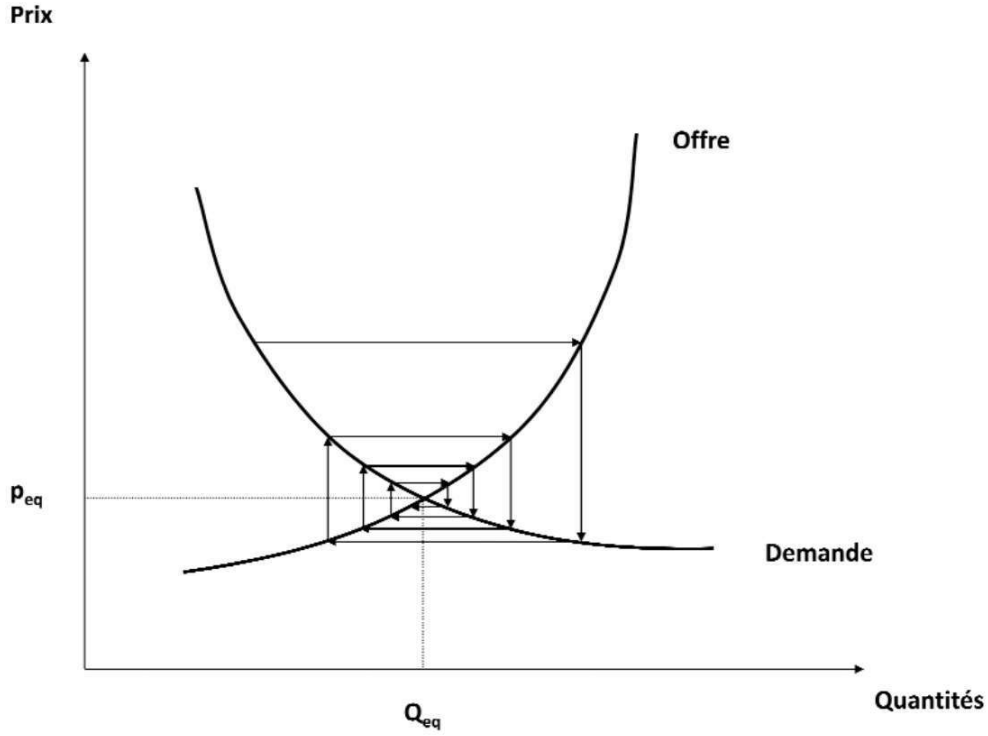
Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

exemple, des phénomènes de collusion et de concentration des entreprises (dus à des taux de croissance inégaux, à l'existence d'économies d'échelle* différenciées d'un secteur à l'autre, d'effets d'apprentissage, d'innovations, etc.). Pour toutes ces raisons, le marché ne peut exister sans la présence d'institutions capables de définir les règles du jeu, les procédures d'arbitrage et les mécanismes de diffusion de l'information. On en veut pour preuve l'expérience de la transition postsocialiste en Europe de l'Est durant laquelle une première phase de destruction systématique des institutions publiques a rapidement cédé la place (à partir du milieu des années 1990) à une seconde étape de renforcement des prérogatives de l'État.

En définitive, aucune théorie économique ne prouve que les marchés ne se trompent jamais. Il n'existe aucune loi, si ce n'est celle de l'imprévisible mentionnée dans notre épigraphe, d'où l'importance des institutions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Le « tâtonnement walrasien » et la détermination du prix d'équilibre sur le marché



Commentaire : S'inspirant du fonctionnement des marchés boursiers, Léon Walras a imaginé une explication originale pour décrire la manière dont chaque marché était capable de trouver tout seul l'équilibre entre l'offre et la demande. Tout se passe comme s'il existait un « commissaire-priseur » chargé de centraliser et de diffuser l'information sur chaque marché. Le commissaire-priseur commence par communiquer un prix au hasard sur chaque marché. Il constate ensuite l'inégalité entre l'offre et la demande exprimées et modifie en conséquence le prix affiché. Ce processus itératif le conduit progressivement à trouver le fameux « prix d'équilibre » (P_{eq}) qui égalise les quantités demandées et offertes (Q_{eq}) sur chaque marché, conciliant ainsi les projets des acheteurs et des vendeurs. Bien entendu, l'explication de L. Walras repose sur des hypothèses très strictes : en particulier, qu'il n'y ait aucune transaction tant que le tâtonnement n'est pas terminé.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Sur le marché, le client est roi. »

Si j'avais écouté mes consommateurs,
je leur aurai donné un cheval plus rapide.

Henry Ford, industriel américain (1863-1947),
Cité par *Les Échos*, 20 novembre 2003

Cette citation, attribuée à Henry Ford, industriel américain à l'origine du modèle de production et de consommation de masse du même nom, résume à elle seule l'ambiguïté qui pèse sur le rôle du consommateur dans nos sociétés. Deux conceptions extrêmes s'opposent : celle d'un « consommateur roi » et celle d'un « consommateur aliéné ».

La notion de « consommateur roi » découle directement de la théorie néoclassique du marché. Au commencement étaient les « besoins » : ceux exprimés librement par les consommateurs (la demande). Vinrent ensuite les « solutions », apportées par les entreprises qui s'efforcent de satisfaire lesdits besoins. Ajoutons à cela un brin de « concurrence pure et parfaite* » (atomicité des acteurs, homogénéité des biens sur chaque marché, fluidité des marchés, mobilité des facteurs, transparence de l'information) et un soupçon de rationalité des agents tout aussi pure et parfaite et on comprendra pourquoi le consommateur ne peut qu'être « roi ». Sans ses besoins, pas de demande ; sans demande, pas de débouchés ; sans débouchés, pas de production ; sans production, pas d'offre ; et sans offre ni demande, pas de marché ! Les hypothèses néoclassiques ne laissent planer aucun doute sur l'importance du consommateur : c'est un être rationnel, parfaitement informé des choix possibles (*a fortiori* grâce à Internet) et dont les achats assurent la survie des entreprises. Ainsi, pour P. A. Samuelson (prix Nobel d'économie en 1970), « chaque

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

consommateur est un électeur qui décide par son vote que telle chose sera faite parce qu'il veut qu'elle soit faite » (*Economics*, 1957). Ajoutons que l'atomicité et la diversité des producteurs garantissent l'abondance de biens et la satisfaction d'un maximum de besoins.

Mais tout le monde ne partage pas cette vision du consommateur roi, à commencer par la réalité elle-même, qui refuse farouchement de se plier aux hypothèses néoclassiques. Côté rationalité, étant tous des consommateurs, nous savons fort bien que nous sommes loin de ressembler à ce consommateur néoclassique décrit par W. S. Jevons, C. Menger ou L. Walras, toujours mû par une rationalité pure et parfaite, constamment bien informé, toujours capable de se livrer à une savante « arithmétique du plaisir » (selon l'expression du philosophe utilitariste anglais J. Bentham), afin de maximiser sa satisfaction sous contrainte de revenu. Au contraire, comme l'on montré H. A. Simon (prix Nobel 1978) ou encore J. G. March, notre rationalité est des plus limitées. Au moment d'acheter, nous sommes parfois versatiles, impulsifs, influençables, subissant la mode, pleins de contradictions, curieux, nous laissant aller à des coup de cœur, incapables, le plus souvent, d'expliquer pourquoi nous avons choisi tel produit plutôt que tel autre ! Et même pour les plus pointilleux d'entre nous, qui n'hésitent pas à comparer les rapports qualité/prix des produits pendant des jours (voire des semaines entières) avant de se lancer, l'information récoltée reste limitée et parcellaire.

Côté concurrence, les marchés eux-mêmes sont bien loin de ressembler à ce qu'énonce la théorie. Les situations de concurrence parfaite (nombre important de petites entreprises n'ayant aucune influence sur le prix) sont l'exception. Les configurations des « marchés » sont plutôt celles de l'oligopole (un nombre limité de firmes se partagent le marché), voire du monopole (une seule firme fixe toute l'offre, voire les prix, à elle seule). De plus, les cas de collusion, d'entente et d'accords entre les offreurs, afin d'éviter une « guerre des prix », ne sont pas rares. Selon le nombre

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

plus ou moins important de vendeurs et d'acheteurs en présence, l'économiste allemand H. von Stackelberg identifie neuf configurations de « marché » possibles, mais celles où le client est roi (monopsone, oligopsone, concurrence parfaite) sont rares dans la pratique.

Typologie dite de Stackelberg

Offre / Demande	Une seule entreprise	Quelques entreprises	Un grand nombre d'entreprises
Un seul acheteur	Monopole bilatéral	Monopsone contrarié	Monopsone
Quelques acheteurs	Monopole contrarié	Oligopole bilatéral	Oligopsone
Un grand nombre d'acheteurs	Monopole	Oligopole (Duopole si 2	Concurrence parfaite offreurs)

Commentaire : H. von Stackelberg classe les marchés dans un tableau en fonction du nombre d'acheteurs et du nombre de vendeurs. Les situations de concurrence parfaite et de monopole sont les plus rares. H. von Stackelberg a particulièrement étudié le modèle du duopole, complétant et enrichissant les analyses d'A. Cournot (duopole en situation de concurrence sur les quantités) et de J. Bertrand (duopole en situation de concurrence sur les prix). Le duopole dit de Stackelberg est asymétrique, c'est-à-dire que les firmes concurrentes n'ont pas la même puissance (présence d'une firme leader et d'une firme satellite).

Certains, comme J. Surowiecki, n'hésitent pas à expliquer ce phénomène de concentration par la volonté des entreprises « de reprendre un peu du pouvoir qu'elles ont perdu » face au consommateur (*The New Yorker*, 14 février 2005). En définitive, le client se trouve le plus souvent dans une situation où il est obligé d'accepter ce qu'on lui propose. J. K. Galbraith est l'un des premiers à avoir montré que dans nos sociétés industrielles, ce sont les grandes firmes et non les consommateurs qui ont le pouvoir : « aussi, loin de se soumettre docilement et placidement aux

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

lois du marché, comme le veut la thèse néoclassique, ces entreprises fixent les prix et font tout ce qu'elles peuvent pour assujettir le consommateur à leurs besoins » (*Le Nouvel État industriel*, 1967). Cette approche dite de la « filière inversée » (par opposition à la « filière normale » de l'approche néoclassique) s'appuie sur deux idées fortes : 1. il y a rarement (voire jamais) convergence d'intérêts entre producteur (faire du profit) et consommateur (satisfaire ses besoins). 2. le marketing* occupe une place centrale pour « créer » le besoin et rendre le consommateur captif.

La convergence d'intérêt entre consommateur et producteur ne se réalise que dans le cas où elle sert la rentabilité des investissements de l'entreprise. Lorsque ce n'est pas le cas, la satisfaction du client importe peu. La standardisation des produits (dont l'avantage est de limiter les coûts et de dégager des marges importantes pour l'entreprise) reste toujours la règle, même dans nos sociétés postfordistes et malgré une différenciation apparente des produits, destinée à donner l'illusion au client qu'il est unique. À cela s'ajoute une propension à l'obsolescence programmée* des produits couplée à une constante évolution des normes et des standards qui poussent les clients à s'« adapter » en changeant régulièrement d'équipement.

Le marketing, pour sa part, apparaît comme un outil redoutable au service des firmes, leur permettant de consolider leur pouvoir sur des consommateurs devenus désormais captifs. Une abondante littérature très critique à l'égard du marketing s'est développée ces dernières années. Pensé initialement comme un outil d'observation minutieuse et attentive des comportements des consommateurs, afin de répondre au mieux à leurs attentes particulières (« s'informer pour agir »), le marketing a très vite été considéré comme une pratique managériale des moins éthiques, ayant pour objectif principal de contraindre le consommateur à acheter à tout prix ! Et les armes des marketeurs ne manquent pas. Grâce à la gestion de la relation client (CRM : *Customer Relationship Management*), qui préconise entre autres la centrali-

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

sation au sein d'une base de données unique de toutes les interactions entre l'entreprise et ses clients, les consommateurs sont suivis pas à pas (« *tracking* »), tous leurs faits et gestes alimentant des méga-bases de données. Relayés et amplifiés par Internet, ces outils de suivis atteignent un degré de précision inédit dans l'histoire de nos sociétés contemporaines. Les moteurs de recherche (Google, Bing, Yahoo, Ask, etc.) sont désormais si performants, mais également si prégnants (ordinateur, tablette, téléphone portable, etc.), qu'ils enregistrent quasiment tout de la vie de leurs utilisateurs : achats, sites visités, centres d'intérêt, localisation, historique des déplacements (dans le monde réel), etc. Les logiciels de CRM les plus évolués permettent même d'afficher automatiquement les informations pertinentes à l'écran lors de chaque entretien avec le client, de calculer la probabilité de réaliser des transactions futures avec ce dernier, de déterminer les catégories de biens et services susceptibles d'éveiller son intérêt, etc.

Avec le SCP (Segmentation, Ciblage, Positionnement), le marketing stratégique enferme (« customize ») les consommateurs dans des trappes à séduction, en les saturant d'images plutôt qu'en leur détaillant les caractéristiques réelles des produits vendus. On débouche alors sur un « marketing de masse individualisé », avec des clients qui se croient libres, privilégiés, convaincus de recevoir des offres pensées sur mesure pour eux, alors qu'il n'en est rien. Avec la publicité, omniprésente, le marketing opérationnel dispose d'un outil sans égal pour pilonner au quotidien le consommateur, le travailler au mental en créant le désir, en le frustrant, en l'incitant à s'endetter, en mettant la lumière sur des besoins insoupçonnés par lui, etc. Les techniques de commercialisation (« merchandising ») ne font qu'allonger cette liste, déjà bien noire, avec leur lot de relances téléphoniques, de promotions flash et autres ventes forcées. Citons enfin les techniques du « marketing sensoriel » qui jouent sur les sens pour attirer le client. Le « marketing olfactif », par exemple, est basé sur la diffusion d'odeurs particulières sur les lieux de commercialisation,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

afin de fidéliser le client, voire de déclencher des achats impulsifs.

Que retenir en définitive ? Le client est-il « roi » ou « esclave » du marché ? La réalité est plus subtile et nuancée, et la réponse se trouve certainement entre ces deux positions extrêmes.

La notion englobante d'« offre », par exemple, ne distingue pas les producteurs des distributeurs. Or ces deux catégories d'offreurs ont des intérêts antagonistes (les marges des uns sont les manques à gagner pour les autres). Côté « demande », il faudrait réintroduire dans le raisonnement les pratiques récentes d'achats collectifs ou de consumérisme qui tendent à renforcer le pouvoir du consommateur. À titre d'exemple, le collectif « Éthique sur l'étiquette » (ethique-sur-etiquette.org) demande aux enseignes de la grande distribution et aux marques de veiller à la bonne « qualité sociale » des articles qu'elles commercialisent et de reconnaître le droit à l'information des consommateurs en la matière. Par « qualité sociale », on entend l'interdiction du travail forcé, l'arrêt de l'exploitation des enfants, la liberté syndicale des travailleurs ayant participé à la fabrication des produits, la non-discrimination, la santé et la sécurité au travail, le droit à la négociation collective, le respect d'un salaire minimum et d'une durée maximale du travail, etc. On peut aussi citer le boycott de certains produits par les consommateurs dès lors que certaines normes éthiques ou sociales ne sont pas respectées. Ces boycotts ont ainsi frappé des entreprises comme Nike, Nestlé, Adidas, Triumph, Monsanto, etc., obligeant ces dernières à revoir leurs pratiques productives (au moins en apparence).

On le voit, les configurations de marché sont résolument plus nombreuses que celles décrites par H. von Stackelberg. Par ailleurs, on peut reprocher beaucoup de choses au marketing, mais certainement pas d'être une fabrique à besoins. Les besoins des individus sont bien réels, ils existaient avant toute forme d'échange marchand et sont, somme toute, très simples et limités (se nourrir, se vêtir, se loger, se déplacer). De ce point de vue, rien ne change et le consommateur reste souverain dans l'identification

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

de ses besoins. En revanche, le marketing peut avoir joué un rôle significatif dans deux domaines particuliers : l'accès au superflu et la « marchandisation » de nouveaux besoins. Dans le domaine du superflu, d'abord, le marketing a sa part de responsabilité lorsqu'il cherche à convaincre le consommateur de changer de voiture alors que la précédente fonctionne encore très bien, ou encore d'acheter un nouveau pull alors qu'on en possède déjà un… Dans le domaine de la « marchandisation » de nouveaux besoins, ensuite, le marketing permet de basculer dans la sphère marchande un grand nombre de besoins traditionnellement satisfaits dans un cadre non marchand. Et c'est précisément ce processus de marchandisation du besoin qui le rend plus complexe, et enclenche une dépendance accrue du client (le besoin de se déplacer, par exemple, se complexifie lorsque la marche à pied cède le pas à la charrette, puis au train, puis à la « voiture sans chevaux » de H. Ford, puis à l'avion, à la navette spatiale, etc.). En paraphrasant B. Auckenthaler (*Le Marketing*, 2004), on peut dire aujourd'hui que « le client est peut-être roi, mais il est nu », face aux contraintes nouvelles provoquées par la marchandisation sans cesse croissante de ses besoins.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Le courant marxiste

K. Marx (1818-1883) est un acteur inclassable tant ses travaux touchent à des domaines variés (économie, philosophie, histoire, politique, mathématiques, etc.). Les idées originales de K. Marx, et de son proche ami F. Engels (1820-1895), ont conduit à une mutation profonde de la pensée. Nous ne reprendrons ici que les principaux apports économiques de l'auteur. Distinguant, comme les classiques, la valeur d'échange de la valeur d'usage, K. Marx considère que seule une troisième valeur, appelée la valeur-travail (la valeur d'un bien est donnée par le temps de travail moyen nécessaire à sa production), est à l'origine de la détermination des rapports d'échange entre les biens. Par ailleurs, Marx est à l'origine d'une théorie originale de l'exploitation de la force de travail, basée sur la notion de « plus-value » (différence entre la valeur d'une marchandise et celle de la force de travail nécessaire à la fabriquer). K. Marx propose également une vision dynamique des systèmes économiques, ces derniers n'étant ni immuables, ni exempts de contradictions. Les contradictions du capitalisme, par exemple, proviennent des crises de surproduction (liées au déséquilibre entre le secteur des biens de production et celui des biens de consommation), de la paupérisation de la classe ouvrière (liée à la concentration du capital et du progrès technique qui « remplace l'homme par la machine »), et de la baisse tendancielle du taux de profit (résultant de la substitution du capital au travail).

Les idées marxistes ont exercé une très grande influence sur le mouvement ouvrier en général et le mouvement communiste en particulier (V. I. Lénine, K. Kautsky, R. Luxemburg, L. Trotsky, N. Boukharine, E. Preobrajensky), notamment après la Révolution russe de 1917. De plus, des événements variés comme la révolte étudiante de Mai 68 ou la révolution à Cuba par exemple, et l'émergence de personnalités symboliques telles que Che Guevara, Lula, H. Chavez ou encore A. Tsipras ont permis à la pensée marxiste de revenir régulièrement sur le devant de la scène.

Une école de tradition marxiste, très vive notamment en Angleterre et en France, a ainsi pu se maintenir. De nombreux concepts marxistes ont été approfondis, enrichis et appliqués à des domaines que K. Marx n'avait pas eus l'occasion d'explorer.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

C'est le cas, par exemple, des différentes approches néo-marxistes des relations économiques internationales qui placent toutes les classes sociales (et non les États, qui sont considérés comme le reflet des rapports de force sous-jacents entre les classes sociales) comme niveau d'observation privilégié. Les conflits entre États sont dès lors interprétés comme des rapports de force entre classes dominantes qui cherche à s'approprier la plus grande part de richesses. Deux formes historiques d'impérialisme sont ainsi identifiées par S. Amin, A. Emmanuel et J. Gatlung : la colonisation (forme ancienne responsable d'un pillage direct des ressources des pays du Sud) et le « néo-colonialisme » contemporain consistant en un « échange inégal » qui favorise les pays industrialisés (le « centre ») aux dépens des pays en développement (la « périphérie »). R. Cox considère, de son côté, que l'ordre mondial (la « structure historique » selon les termes de l'auteur) est le résultat d'une lutte entre groupe sociaux transnationaux défendant chacun des intérêts propres. Une classe dirigeante transnationale composée des hauts responsables publics et privés (élites politiques, intellectuelles et culturelles, PDG des plus grands groupes transnationaux, hauts fonctionnaires des pays les plus importants, grandes fondations, think tanks, etc.), en cherchant à contrôler les rapports de production et l'État, créerait les conditions d'un consensus et cristalliserait ainsi les relations internationales.

C'est le cas également du renouveau marxiste en matière d'écologie (G. Skirbekk, J. Martinez-Alier, E. Altever, E. Leff, J. M. Harribey) qui remet en cause le mythe du développement illimité des forces productives. D'après ces auteurs, la crise sociale et la crise écologique sont deux faces d'une même réalité. Ils insistent sur la nécessité de rétablir une distinction franche entre la valeur d'usage et la valeur d'échange, ce que ne font pas d'après eux les autres courants de pensée économique.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« La mondialisation, c'est la loi de la jungle. »

Aujourd'hui, la mondialisation, ça ne marche pas. Cela ne marche pas pour les pauvres du monde, ça ne marche pas pour l'environnement, ça ne marche pas pour la stabilité de l'économie mondiale.

Joseph Stiglitz, prix Nobel 2001, *La Grande Désillusion*, 2002

La mondialisation, entendue comme une ouverture croissante des économies nationales, se traduit par une accélération, à l'échelle de la planète, du mouvement des biens et services, une mobilité accrue des facteurs de production (capital et travail), et la mise en place de mesure de déréglementation* (au sens d'harmonisation des réglementations nationales). Pour beaucoup, la mondialisation incarne le triomphe du libéralisme sauvage et débridé, où seuls les acteurs les plus « puissants » (selon l'expression de l'économiste F. Perroux) auraient une chance de survie. Du coup, l'opinion publique assimile la mondialisation à la loi de la jungle, aidée en cela par l'image qu'en donne les altermondialistes. La mondialisation est accusée de porter en elle tous les maux : délocalisation, diffusion des crises à l'échelle planétaire, destruction d'emplois, tyrannie des marchés financiers, disparition des cultures locales, aggravation des inégalités, impuissance des États, travail des enfants, frein au développement des pays pauvres, surexploitation des ressources naturelles, etc. Les critiques ne manquent pas, et il est indéniable qu'elles s'appuient sur des observations bien réelles, qu'il est difficile de contester. Pour autant, elles ne laissent voir qu'une partie du problème. Comme d'habitude, la réalité économique dépend très largement de l'œil qui la regarde. L'observation de la mondialisation n'échappe pas à cette règle.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Tout d'abord, la mondialisation n'est pas le triomphe du libéralisme sauvage. Penser le contraire, c'est faire peu de cas de l'existence de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cette organisation, issue de la dernière conférence de l'Uruguay Round (Marrakech, avril 1994), dont le siège est à Genève et qui compte aujourd'hui 161 membres (et 23 observateurs qui négocient leur adhésion), a précisément pour mission de définir les règles de la mondialisation. Seule une poignée de pays n'en fait pas partie (Groenland, Turkménistan, Corée du Nord, Somalie, Erythrée, Soudan du Sud…), mais ils représentent une part marginale du commerce mondial. Les règles ne sont pas dictées par l'OMC, mais négociées directement entre États membres (en continu à Genève et, en principe, tous les deux ans lors de grandes conférences ministérielles), dans le cadre d'accords commerciaux multilatéraux. Elles concernent les droits de propriété liés au commerce (ADPIC), l'agriculture (AoA), le commerce des services (AGCS), les obstacles techniques au commerce (OTC), les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), etc. Ces accords constituent l'architecture réglementaire de la mondialisation. Malgré leur diversité, ils répondent tous à un seul et même principe : « favoriser la liberté des échanges », selon les propres termes de l'OMC (www.wto.org, consultation du 05/01/2016). Ce principe est le seul qui ne soit pas négociable. On retrouve ainsi dans la plupart des accords de l'OMC, des clauses de même nature que celles qui figurent dans l'ancien Accord sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT-1994) : nation la plus favorisée (NPF)*, réciprocité, consolidation, anti-dumping, pour ne citer que les principales. À elles seules, ces clauses façonnent la mondialisation telle que nous l'observons aujourd'hui.

Le principe de libre-échange*, essence de l'OMC, puise sa source dans le faisceau très large d'arguments issus du courant libéral. Le « laisser-faire » assure la libre entreprise et la meilleure division du travail possible (A. Smith), le « laisser-passer » conduit à la spécialisation des acteurs selon leurs avantages

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

absolus (A. Smith) ou comparatifs (D. Ricardo), la compétition incite à l'innovation* et au progrès technique (J. A. Schumpeter), le marché libéré des entraves protectionnistes devient autorégulateur (J.-B. Say) et permet la détermination d'un prix d'équilibre (L. Walras) correspondant à l'optimum* (V. Pareto). Le respect de la propriété privée est le meilleur gage d'efficacité économique (L. von Mises), les acteurs les moins efficaces étant contraints à la disparition (F. Hayek). La mobilité des facteurs de production assure la convergence économique « absolue » ou « conditionnelle » (R. M. Solow), etc.

Malgré toutes les critiques adressées à chacun des arguments libéraux, P. Krugman conclut, dans *La Mondialisation n'est pas coupable* (2000), que « le libre-échange reste pourtant la meilleure politique possible ». Ce à quoi l'OMC ajoute que la liberté des échanges contribue à assurer la paix entre les peuples, à réduire le coût de la vie, à élargir la gamme des produits disponibles pour les consommateurs, à soutenir la croissance et l'emploi dans le monde et même à encourager les États membres à « résister aux groupes de pression (nationaux) qui représentent des intérêts particuliers étroits » (www.wto.org, consultation du 05/01/2016).

Enfin, avec l'Organe de règlement des différends (ORD), l'OMC dispose d'une véritable « cour de justice » permettant de régler les conflits commerciaux entre États membres, évitant ainsi les escalades politiques préjudiciables à tous. Toute action d'un État membre de l'OMC non conforme à l'une des clauses des accords commerciaux multilatéraux est susceptible d'être jugée par l'ORD. La procédure suivie est toujours la même : ouverture d'une « demande d'information » qui correspond à une tentative de médiation et de conciliation à l'amiable (environ un tiers des différends est réglé à ce stade) ; dépôt de plainte et constitution d'un panel d'experts (appelé « groupe spécial ») sur le sujet ; remise du rapport du groupe spécial aux parties, puis aux juges de l'ORD ; jugement rendu par l'ORD ; dépôt possible d'un appel qui provoque la production d'un rapport d'appel remis à l'ORD

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

et du jugement définitif rendu par l'ORD ; mise en place d'éventuelles sanctions (appelées « rétorsions commerciales ») en cas de non-application du jugement rendu par l'une ou l'autre des parties.

À ce jour, les verdicts rendus dans les 501 litiges traités (de 1995 à 2015 inclus) témoignent de l'impartialité de l'ORD, puisqu'il n'y a pas de favoritisme apparent statistiquement entre les États membres. Seul importe le respect des traités commerciaux. Dans l'exemple du bœuf aux hormones, qui a opposé les États-Unis à l'Union européenne (UE) entre 1999 et 2002, il a été décidé que cette dernière ne respectait pas les règles de GATT-1994 en interdisant l'importation de bœuf aux hormones américain et devait en conséquence en autoriser à nouveau l'accès à son territoire douanier ou bien payer des rétorsions commerciales. À l'inverse, dans l'affaire des FSC jugée de 1999 à 2003, c'est bien l'UE qui a eu gain de cause et les États-Unis qui ont été condamnés à revoir les exonérations fiscales accordées à leurs firmes transnationales *(Foreign Sales Corporations)* à l'étranger, assimilées par l'ORD à des subventions déguisées susceptibles de fausser la concurrence.

On le voit, la mondialisation est encadrée, construite collectivement et orientée vers un seul but : le libre-échange. Mais ce constat amène à poser la seule question importante : le libre-échange mondial est-il ce qu'il y a de mieux pour l'humanité ? Bien que les avantages de l'ouverture commerciale soient nombreux, ils ne doivent pas occulter les inconvénients.

Les gains tirés du libre-échange, tout d'abord, ne sont pas également répartis entre les pays. Même si certains pays « émergent » dans le commerce mondial, les inégalités dans la répartition des gains tendent à augmenter. Tout dépend « du montant et de l'extensibilité de la demande » pour chaque bien échangé comme l'écrivait déjà J. S. Mill dans ses *Principes d'économie politique* (1848). Aujourd'hui, ce sont bien les pays en développement mono-spécialisés sur l'exportation de biens primaires à demande mondiale faible et/ou déclinante qui sont les grands perdants de

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

la mondialisation. Nombreux sont ceux qui pensent, comme R. J. Jennar, que « le libre-échange érigé en dogme profite aux seuls pays industrialisés » (*Afrique Express*, n° 239, 2001).

Le libre-échange, ensuite, ne laisse aucune chance aux entreprises à faibles rendements d'échelle (entreprises de petite taille, industries naissantes). De ce point de vue, une ouverture commerciale

Part (en %) des produits primaires dans les exportations totales de quelques pays en développement (2015)

Combustibles et minéraux	**%**	**Produits alimentaires et animaux vivants**	**%**
Irak	99,7	Sao Tomé et Principe	90,8
Algérie	98,3	Cap Vert	87,1
Koweït	90,3	Ethiopie	58,3
Yemen	89,4	Bénin	56,6
Qatar	87,4	Ouganda	42,7
Arabie Saoudite	86,8	Kenya	40,9
Gabon	83,4	Côte d'Ivoire	40,1
Nigeria	83,2	**Matières brutes non comestibles à l'exclusion des carburants**	**%**
Oman	74,5	République de Centre Afrique	93,7
Bahreïn	68,8	Niger	52,1
Iran	63,1	Mongolie	48,8
Boissons et tabacs	**%**	Rwanda	40,6
Malawi	47		

Source : United Nations (UN), International Merchandise Trade Statistics

Commentaire : Beaucoup de pays en développement restent encore spécialisés sur un ou deux produits primaires à demande mondiale faible. Ils sont de ce fait très vulnérables à toute variation de la conjoncture économique mondiale. Seuls les pays en développement à rente pétrolière semblent tirer leur épingle du jeu, mais cette stratégie peut elle aussi s'avérer dangereuse en cas de baisse durable des prix du brut (comme c'est le cas depuis 2015) et de diversification des sources d'énergie utilisées par les pays industrialisés.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

excessive peut même apparaître comme un frein au décollage industriel des pays les plus pauvres. Après avoir montré, dans *Mythes et paradoxes de l'histoire économique* (1999), que les pays riches (Royaume-Uni, France et Allemagne, en particulier), ont largement appuyé leur développement économique sur des politiques protectionnistes, P. Bairoch conclut que « dans l'histoire, le protectionnisme* est la règle et le libre-échange l'exception ».

Enfin, le libre-échange, tel qu'il est pratiqué par l'OMC serait à l'origine d'une « course vers le fond », selon l'expression de S. George dans *Remettre l'OMC à sa place* (2001). Les règles de la nation la plus favorisée (NPF) et de l'égalité de traitement, par exemple, qui imposent de traiter de manière similaire des marchandises similaires (les *like products*), conduisent à négliger les différences dans les processus et méthodes de production (PMP) dont sont issues ces marchandises. Or, pour survivre dans un monde où la concurrence est vive, tous les moyens permettant de rester compétitif sont bons, y compris ceux consistant à chercher les conditions sociales et environnementales les moins coûteuses. Ainsi, un pays membre de l'OMC cherchant à importer deux ballons de football « similaires », l'un produit par des enfants dans des conditions sociales et sanitaires déplorables et l'autre par des travailleurs syndiqués, n'est pas en droit de favoriser l'un par rapport à l'autre. Seuls sont exclus des règles sur les PMP, en principe, les produits fabriqués par les prisonniers. Afin d'attirer les investissements directs étrangers, les pays ont tendance à proposer des conditions fiscales, environnementales et sociales toujours plus avantageuses. Ainsi les FTN (firmes transnationales) trouvent presque toujours un pays plus accueillant et moins exigeant pour y localiser leurs activités. S. George en conclut que « la concurrence de tous contre tous, dans un système où toute discrimination au nom des principes sociaux et écologiques est officiellement considérée comme "protectionniste", ne peut qu'exercer sur les normes et les règles de tout ordre une pression vers le bas de plus en plus intolérable ».

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Indéniablement, la mondialisation est encadrée par des règles strictes, décidées collectivement à l'OMC et connues de tous. Ce n'est donc pas un espace sans foi ni loi. Toutefois, ces règles sont basées sur le libre-échange et la spécialisation internationale des pays, principes dont on constate aujourd'hui qu'ils ne sont pas porteurs de la justice et de l'égalité postulées. Tenter d'appliquer des règles basées sur l'égalité de traitement à des produits issus de pays si inégaux en termes sociaux et environnementaux revient à appréhender le monde avec trop de simplicité, voire de simplisme. Dans son écriture même, l'OMC semble donc condamnée à évoluer ou à disparaître. Depuis quelques années, des articles académiques, ici où là, tentent d'esquisser d'éventuelles pistes de réformes qui permettraient à l'institution de prendre en compte la diversité du monde (droit au protectionnisme pour les pays les plus pauvres, application des règles de l'OMC aux PMP et non aux produits, prise en compte du principe de précaution, amélioration de la transparence sur le fonctionnement de l'ORD, établissement d'un lien explicite entre l'ONU et l'OMC, réforme de la conférence ministérielle, etc.), mais rien n'est entrepris dans les faits, et les accords bilatéraux (TAFTA, etc.) prennent progressivement le dessus sur cette institution multilatérale pourtant si prometteuse.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Rien n'est gratuit en économie. »

On n'a rien sans rien.

Expression populaire française

En économie, où tout s'achète et tout se vend, où le « donnant-donnant » est la règle, le « gratuit » est une notion pour le moins déroutante. Est-il vraiment possible de donner sans s'appauvrir, de recevoir sans payer ? Comment ce qui n'a pas de prix peut-il avoir de la valeur ? Quelle est la contrepartie cachée derrière ce qui est gratuit ? La notion éveille naturellement la suspicion car on sent confusément que le gratuit signifie, en économie, bien autre chose que ce qu'il dit. Sans prétendre en percer le mystère, nous nous attacherons ici à en poser une définition et à en explorer les formes.

Définir le gratuit en économie n'est pas aisé. Un bien ou un service gratuit recouvre le fait qu'il peut être obtenu sans qu'aucune contrepartie apparente (un paiement, par exemple) ne soit réalisée. En d'autres termes, un bien ou service gratuit n'a pas de prix. Or cette définition pose problème, car en économie tout ce qui a de la valeur a un prix. Encore faut-il s'entendre sur ce que recouvre la notion de valeur. Pour certains (Smith, Ricardo, Marx et bien d'autres), la valeur des choses est donnée par le travail qui a été fourni pour les produire : on parle alors de valeur travail. Pour d'autres (les autres auteurs classiques, les néoclassiques et ceux qui s'inscrivent dans leur lignée intellectuelle), la valeur provient de l'utilité des choses : on parle alors de valeur d'usage. Au moment de l'échange, ces valeurs sont censées se transcrire dans la valeur d'échange qui correspond, elle, au prix monétaire né de la confrontation de l'offre et de la demande sur le marché. Cependant, avec la gratuité, on assiste à une déconnexion très nette entre la valeur d'échange (qui tombe à zéro,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

puisque le prix des biens gratuits est nul) et les deux autres valeurs. En termes clairs, cela signifie qu'il peut donc y avoir des biens ou services ayant de la valeur (d'usage, de travail), mais n'ayant pas de prix. On pense d'emblée au bénévolat, ou encore aux services publics (enseignement, pompiers, police, etc.). Mais apparaît alors une deuxième difficulté, car on voit bien que, dans ces deux exemples, la gratuité n'est qu'apparente. Le bénévolat « coûte » du temps à celui qui le « donne ». Ne dit-on pas justement « donner de sa personne » ? Les services publics, quant à eux, ont bien été payés par la collectivité *via* les impôts. La gratuité ne serait-elle donc qu'« apparente » ?

L'écrivain R. A. Heinlein, dans *The Moon is a Harsh Mistress* (1966), répond à sa façon à cette question en affirmant : « *there ain't no such thing as a free lunch* » (il n'y a pas de repas gratuit). L'auteur exprime ainsi l'idée très simple que le gratuit, même s'il n'a pas de prix apparent, doit être « payé » par quelqu'un. C'est tout le paradoxe du gratuit en économie, qui ne peut être saisi que par ce qu'il coûte ou rapporte. Les économistes utilisent habituellement la notion de « subventions croisées » pour expliquer la mécanique du gratuit. Cette notion désigne le fait que quelqu'un a déjà payé ce qui fera l'objet de l'échange gratuit entre deux acteurs. Le journaliste C. Anderson, dans *Free: The Future of a Radical Price* (2009), dresse une liste de quatre gratuités possibles en économie.

La première gratuité, vieille comme le capitalisme, est la « subvention croisée directe ». Elle consiste à offrir gratuitement un produit ou un service à l'achat d'un autre article. C'est ce que pratiquent, par exemple, les grandes enseignes lorsqu'elles « offrent » des échantillons ou des produits supplémentaires pour l'achat de certains produits.

La deuxième gratuité est celle du « marché tripartite ». Elle implique l'existence d'un acteur tiers qui paie pour acheter un produit ou service rendant ainsi possible l'échange gratuit entre deux autres acteurs. Les médias, les entreprises d'édition et toutes sortes d'autres industries utilisent régulièrement ce modèle. Les journaux gratuits,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

par exemple, sont entièrement payés par les annonceurs qui y font figurer leurs publicités. Dans le n° 2914 du 2 décembre 2015, le quotidien gratuit *20 minutes* affichait 33 encarts publicitaires dont 16 en pleine page sur un total de 30 pages. Le quotidien gratuit *Direct Matin* n° 1789 de la même date en proposait, quant à lui, 39 (dont 21 en pleine page) pour un total de 32 pages… La publicité n'est d'ailleurs pas le seul moyen pour une entreprise de gagner de l'argent autour d'une offre gratuite : citons la vente d'informations sur les clients, la cession de licences sur sa marque, etc.

La troisième gratuité est celle du « Freemium », terme issu de la contraction de « Free » (gratuit) et « Premium » (supérieur). Il désigne un modèle dans lequel la majorité des clients accède au produit ou service gratuitement, tandis qu'une minorité décide de payer afin de bénéficier d'un contenu amélioré. « Pour avoir la totalité du produit, il faut payer », résume ainsi S. Vincendon dans *Le 2e à 1€* (2015). Sur Internet, il est fréquent de trouver des versions gratuites d'un logiciel et des versions « pro » payantes avec des fonctionnalités plus élaborées. À titre d'exemple, la plupart des logiciels antivirus gratuits (Avast, Avira, AVG, Comodo, Panda, ClamAV, Baidu, etc.) ou antimalwares gratuits (Malwarebytes, AdwCleaner, Ccleaner etc.) fonctionnent sur ce modèle. Autre exemple avec les jeux en ligne offerts gratuitement, mais au sein desquels les utilisateurs peuvent choisir de payer pour débloquer des niveaux où accéder à des services additionnels. Dans le très populaire *League of Legend (LoL)*, par exemple, les joueurs accèdent gratuitement au jeu et à certains personnages de base et peuvent, s'ils le souhaitent, payer pour les habiller avec des « skins » originaux. D'après C. Anderson, il suffirait que seuls 5 % des utilisateurs payent pour rentabiliser les modèles Freemium.

Quatrième et dernière forme de gratuité, celle des « marchés non monétaires » qui peuvent prendre, d'après C. Anderson, la forme du don, de l'échange de travail ou bien encore du piratage. L'économie du don, d'abord, est illustrée par l'exemple de l'encyclopédie libre Wikipedia qui reçoit les contributions volontaires de chacun et offre

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

en retour un accès gratuit à tous les contenus (soit, au 1er janvier 2016, plus de 5 millions d'entrées en anglais, 1,7 million en français, 1,2 million en espagnol, etc.). Elle repose sur le don (accès gratuit à la ressource) et surtout le contre-don (création de nouvelles entrées par les contributeurs). L'échange de travail, ensuite, signifie que les deux acteurs échangeant un produit ou un service gratuit en tirent chacun une valeur. L'exemple du moteur de recherche Google illustre ce modèle puisque, d'un côté l'utilisateur accède « gratuitement » à l'information, et de l'autre, Google recueille à chaque clic des informations qu'il sera en mesure de valoriser autrement auprès d'autres partenaires. Il en va de même avec les réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Viadeo) ou encore les entreprises offrant des solutions de stockage gratuit des données en ligne (ADrive, Dropbox, Mega, Shared, OneDrive, etc.), qui recueillent des informations sur les utilisateurs qui sont ensuite valorisées de multiples manières. « Si c'est gratuit, c'est que vous êtes le produit » répètent à l'unisson les professeurs de marketing* à l'Essca et dans les autres Business Schools… Le piratage, enfin, consiste à télécharger gratuitement en ligne des livres, de la musique, des films sans en payer les droits d'auteurs. Les réseaux de Peer-to-Peer ainsi que le Direct Download autorisent désormais un accès illimité à des ressources qui, pourtant, n'ont pas été produites gratuitement. En ce sens, le piratage appelle à une modification en profondeur dans la manière dont les industries culturelles produisent et distribuent les œuvres numériques. Mais là encore, la gratuité sauvage offerte par le piratage n'est pas antinomique avec le profit, puisque les acteurs en place (plates-formes de téléchargement et internautes) ont déjà intégré les autres formes de subventions croisées à leurs échanges (subventions directes, marché tripartite, client Freemium, don et échange de travail…).

Il ressort de cette sommaire typologie des gratuités en économie que l'expression « on n'a rien sans rien » semble se vérifier et que le repas gratuit est bel et bien une chimère… Toutefois, n'existe-t-il pas des domaines si absolus, si étrangers à l'économie, qu'ils soient

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

en mesure d'offrir une gratuité qui ne soit soumise à aucune subvention croisée ?

On pense d'abord à la nature, dont la valeur ne peut être saisie de manière satisfaisante par aucune des théories économiques de la valeur. Le bain de soleil que nous prenons, l'air que nous respirons, la forêt où nous nous promenons, l'océan ou le ruisseau dans lequel nous nageons ou bien encore la pollinisation des plantes par les insectes, nous sont offerts gratuitement par la nature (valeur d'échange nulle), sans intervention préalable de l'homme (valeur travail nulle). Ajoutons à cela « le fait qu'un seul et même actif naturel ne répond pas à un, mais à de multiples besoins simultanés » (M. Prieto & A. Slim, *Évaluation des actifs environnementaux : quels prix pour quelles valeurs ?*, 2009) et nous comprendrons que même la valeur utilité doit être maniée avec précaution dans la mesure où elle ne peut attribuer une valeur à l'actif naturel qu'au regard de l'usage qui en sera fait. Or une forêt, par exemple, peut potentiellement répondre à de multiples besoins : loisirs, promenades, exploitation des ressources autres que le bois (cueillette de champignons, ramassage de châtaignes, etc.), exploitation du bois (papier, meubles), fixation du carbone, habitat des populations autochtones, etc. Comment alors lui attribuer une valeur utilité plus qu'une autre ? D'autant que certains usages futurs de la forêt ne sont pas encore exprimés pour le moment… D'autres caractéristiques des actifs naturels compliquent davantage les choses, comme leur caractère indivisible (appropriation de ces derniers impossible en principe) ainsi que l'absence de choix quant à la qualité souhaitée. Le Centre d'analyse stratégique, en cherchant à fournir des « valeurs de référence » pouvant être utilisées dans l'évaluation socio-économique des investissements publics, distingue finalement trois types de services rendus par les actifs naturels : les services de « prélèvement » (utilisation directe des ressources), les services de « régulation » (stockage de carbone, régulation et filtration des eaux, contrôle de l'érosion, etc.) et les services dits « culturels » (tourisme, éducation, etc.). Le Centre d'analyse stratégique estime, par diverses méthodes,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

que la valeur monétaire mondiale des services rendus par les écosystèmes s'élève à environ 23 500 milliards d'euros par an, soit environ la moitié du PIB mondial (*Approche économique de la biodiversité et des services liés aux écosystèmes*, 2009). Toutefois, les méthodes de valorisation monétaire des actifs naturels utilisées apparaissent biaisées d'une manière ou d'une autre (méthodes des coûts de transports, des prix hédoniques, d'évaluation contingente). En l'absence de prix, pas de moyen donc de payer ce qui nous est offert gratuitement par la nature, sauf à supposer comme l'économiste P. Sukhdev, que le « coût » réside dans les ruptures des équilibres écosystémiques dont l'homme aura à subir, tôt ou tard, les conséquences humaines, économiques et sociales : perte d'emplois (jusqu'à 27 millions d'ici à 2050), baisse des rendements agricoles, sous-nutrition (pour près d'un milliard de personnes), etc. (*The Economic of Ecosystems and Biodiversity*, 2008). Une illustration de ce « coût » de la rupture d'un équilibre écosystémique est proposée dans le cas de la biodiversité par le film de H. Sauper, *Le Cauchemar de Darwin* (2004), qui montre les conséquences de l'introduction de la perche du Nil dans le lac Victoria en Tanzanie.

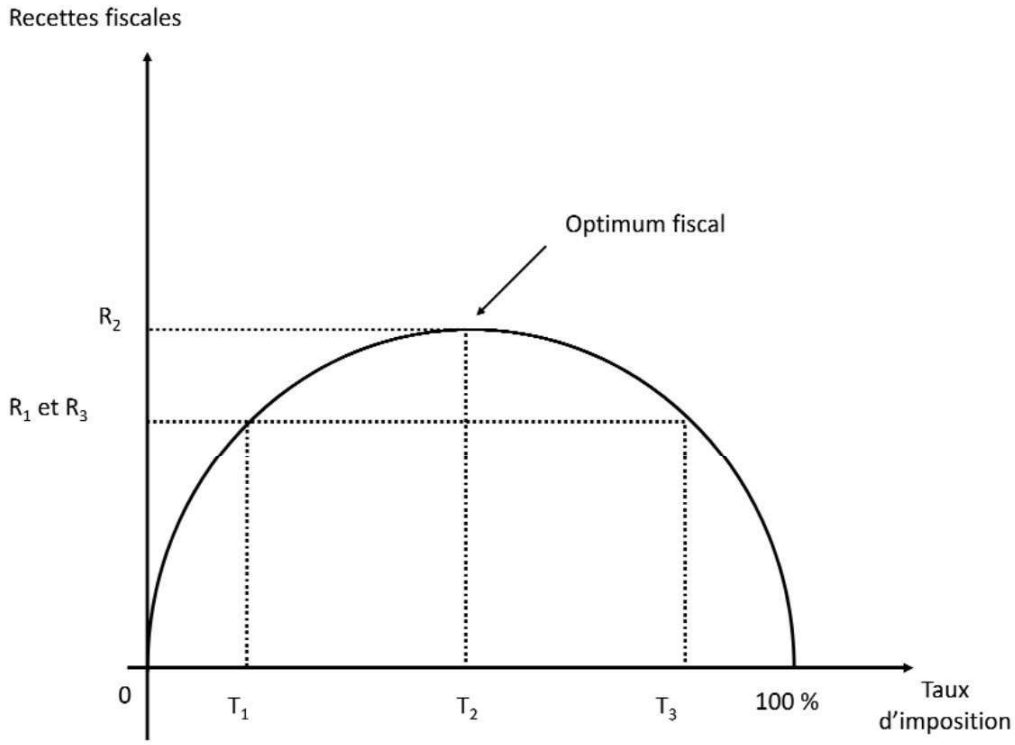
On pense ensuite à l'économie du coût marginal* nul annoncée par J. Rifkin dans *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things* (2014). D'après l'auteur, la grappe actuelle d'innovations technologiques (NTIC, énergies renouvelables, transport) concourt à l'avènement prochain d'une troisième révolution industrielle dans laquelle les individus organisés en réseaux seront en mesure d'auto-produire et d'auto-consommer à un coût marginal de plus en plus bas, l'énergie, les biens et les services dont ils auront besoin. D'après l'auteur, l'économie de la gratuité est l'avenir du capitalisme. Toutefois, rien n'est joué tant le capitalisme multiplie les brevets et autres droits de propriété freinant la diffusion du gratuit. La société du gratuit annoncée par J. Rifkin reste pour le moment très largement à venir.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

ÉTAT GENDARME OU ÉTAT VAMPIRE ?

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

La courbe d'Arthur Laffer



Source : A. Laffer, 1978.

*Commentaire : Selon A. Laffer, il existerait un taux d'imposition au-delà duquel toute augmentation de la pression fiscale se traduit par une diminution des recettes fiscales, d'où la célèbre formule « trop d'impôt tue l'impôt » ! La courbe de Laffer, ci-dessus, indique qu'à partir du taux T2, les recettes fiscales varient en sens inverse du taux d'imposition, si bien que les taux T1 et T3 sont à l'origine d'un niveau comparable d'entrées fiscales (R1 = R3). Ce raisonnement amène la plupart des économistes libéraux à conclure, à l'instar de P. Salin, qu'« il existe une voie et une seule pour diminuer le chômage et stimuler la croissance : diminuer le poids global de la fiscalité qui pèse sur la création de richesses et réduire en particulier les impôts les plus désincitatifs » (*La Tyrannie fiscale, *2014).*

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« On paie trop d'impôts. »

Puisque l'impôt a une assiette, pourquoi mange-t-il toujours dans la nôtre ?

Pierre Véron, écrivain et poète français (1831-1900)

Des impôts « trop lourds », « trop nombreux », « trop injustes »… Il est frappant de constater à quel point cette opinion est commune à nos sociétés contemporaines. Même dans les pays où la pression fiscale est la plus faible (Japon, États-Unis, Irlande), il y a toujours des voix pour s'en plaindre. Les impôts seraient à l'origine de tous les maux : ils écrasent les commerçants, cassent la compétitivité des entreprises, freinent les initiatives, spolient les gens du produit de leur travail, ralentissent l'activité économique, poussent à la fraude fiscale… La « pression » apparaît synonyme d'« oppression » fiscale, et ce sentiment n'est pas démenti par des classes politiques nationales (tous partis confondus) rarement avares en slogans pré-électoraux du type : « alléger les impôts », « donner de l'air », « libérer les énergies »… J. M. Keynes lui-même, dont les idées originales ont favorisé l'émergence de l'État-providence*, avait coutume de dire, non sans humour, qu'« éviter de payer des impôts est la seule recherche intellectuelle gratifiante ». Alors, si l'impôt a une assiette, pourquoi vient-il toujours manger dans la nôtre ?

Ce sont les économistes libéraux qui apportent les fondements théoriques sur lesquels s'appuie ce sentiment général d'hostilité à l'impôt. L'idée centrale est que les impôts ne sont pas sans effets sur le niveau d'activité humaine : lorsque ceux-ci deviennent trop importants, ils poussent naturellement les producteurs à réduire leurs activités soumises à une fiscalité trop lourde et à se concentrer sur des activités moins fortement taxées. Cette relation,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

connue depuis plus de deux siècles, est nommée « effet Laffer », du nom de l'économiste américain qui l'a popularisée en 1978. Selon A. Laffer, lorsque la pression fiscale devient trop forte, elle finit par provoquer des stratégies d'évitement de l'impôt qui réduisent, en définitive, les recettes fiscales prélevées par les gouvernements. Ainsi, les économistes libéraux prônent toujours la réduction des impôts plutôt que leur augmentation.

Cependant, l'approche libérale de l'impôt pêche par excès de simplification et l'opinion générale du public qui en découle relève largement de l'idée reçue.

Si l'on conçoit assez aisément qu'un niveau d'imposition trop élevé risque de démotiver les contribuables, en les incitant à réduire leur activité ou à pratiquer l'évasion (ou la fraude) fiscale, la courbe de Laffer pose néanmoins un problème de taille auquel l'auteur ne répond pas : quelle est la valeur du taux optimal d'imposition (T2) à ne pas dépasser dans une société ? Les réponses sont nombreuses et divergent selon les hypothèses et les méthodes utilisées, les périodes et les pays pour lesquelles elles ont été calculées. Pour P. Salin, « un taux de 20 % serait le maximum acceptable » (*La Tyrannie fiscale*, 2014). Plus généralement, les libéraux situent ce taux autour de 30 %. Mais ce chiffre est largement contesté. A. Fourçans, par exemple, l'estime à 45 % (*Revue d'économie politique*, janv.-fév. 1985), tandis que pour l'économiste M. Fleurbaey, il serait plutôt de l'ordre de 75 %). À partir des statistiques fiscales françaises pour les années 1980 et 1990, T. Piketty montre que les hauts revenus sont presque insensibles aux fluctuations des taux d'imposition, ce qui l'amène à formuler deux conclusions alternatives : soit que la courbe de Laffer n'est pas valable en France, soit « que le sommet de la courbe de Laffer n'a pas été atteint en France » (*L'Expansion*, n° 585, novembre 1998). Et l'auteur de rappeler que « pendant les trente glorieuses, les taux supérieurs de l'impôt sur le revenu atteignait des niveaux de l'ordre de 60-70 % (voire 80-90 %) dans tous les pays occidentaux, et cela n'a, de toute évidence, pas tué la croissance »

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

(*Alternatives économiques*, sept. 2001). Bien entendu, l'ensemble de ces estimations fait l'objet de débats animés qui montrent, s'il le fallait, que l'approche de Laffer n'est pas le seul cadre analytique possible.

Par ailleurs, l'approche de Laffer ne donne aucune indication en matière de choix publics. Il est possible, par exemple, qu'un État décide de taxer au-delà du taux T2 parce que son but n'est pas d'augmenter les recettes fiscales mais d'assurer l'égalité des revenus. Comme l'écrit P. Lacoude, « l'existence de la courbe de Laffer ne peut pas dispenser l'homme de l'État d'adopter des critères normatifs, éthiques ou politiques » (*L'Effet Laffer en France au cours des années 80*, 2005).

Enfin, l'approche libérale est réductrice, car elle joue sur l'ambiguïté du mot « impôts ». L'OCDE préfère utiliser la notion plus large de « prélèvements obligatoires » (PO) dont elle donne la définition suivante : « versements effectifs opérés par tous les agents économiques au secteur des administrations publiques (...), dès lors que ces versements résultent, non d'une décision de l'agent économique qui les acquitte, mais d'un processus collectif de décisions relatives aux modalités et au montant des débours à effectuer, et que ces versements sont sans contrepartie directe ». Dans la pratique, cela veut dire que les PO recouvrent les impôts (incluant les taxes) et les cotisations sociales obligatoires. Le tableau ci-après classe quelques pays de l'OCDE en fonction de leur pression fiscale (taux de PO/PIB).

Alors que la moyenne de la pression fiscale pour les pays de l'OCDE s'établit à 34,1 % en 2013, il est frappant de constater l'ampleur des disparités entre pays. Pourtant, la comparaison de l'OCDE comporte un biais de taille : les PO n'ont pas la même nature d'un pays à l'autre. En effet, à y regarder de plus près, on constate qu'un pays comme la France, par exemple, qui se situe dans la fourchette haute des PO (45 % du PIB), affiche un taux élevé de prélèvements sociaux (16,8 % du PIB, soit 37,3 % des

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Structure des prélèvements obligatoires (PO) en 2013

Pays	Total en % du PIB	dont prélèvements sociaux	dont impôts sur les revenus et bénéfices
Danemark	48,6	0,8	30,7
France	45	16,8	10,9
Belgique	44,6	14,2	15,8
Finlande	44	12,7	15,3
Suède	42,8	9,8	14,8
Italie	42,6	13	14,2
Autriche	42,5	14,6	12,5
Norvège	40,8	9,7	18,6
Luxembourg	39,3	11,3	13,9
Hongrie	38,9	12,9	6,4
Slovénie	36,8	14,8	6,6
Allemagne	36,7	14	11,4
Pays-Bas	36,3	15	9,2
Islande	35,5	3,6	16,4
Rép. tchèque	34,1	14,8	7
Grèce	33,5	10,6	7,7
Portugal	33,4	8,9	10,9
Royaume-Uni	32,9	6,2	11,7
Espagne	32,5	11,3	9,6
Pologne	32,1	12,1	6,6
Estonie	31,8	11,1	7,2
Canada	30,6	4,9	14,4
Slovaquie	29,7	13,3	5,3
Irlande	28,3	4,4	11,7
Japon	29,5	12,3	9,5
Turquie	29,3	8	5,9
Suisse	27,1	6,7	12,3
États-Unis	25,4	6,2	12,1
Corée du Sud	24,3	6,4	7,1

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Pays	Total en % du PIB	dont prélèvements sociaux	dont impôts sur les revenus et bénéfices
Chili	20,2	1,4	7,2
Mexique	19,7	3,1	6,0
Moyenne OCDE	34,1	9,0	11,4

Source : OCDE, Statistiques des recettes publiques, 2015.

Commentaire : Il existe une forte disparité des niveaux de PO entre les pays de l'OCDE. Toutefois, cette présentation est trompeuse car un faible taux d'imposition est souvent le signe d'une non moins faible politique redistributive et d'un système de protection sociale peu développé. Les besoins, eux, sont bien réels : on vieillit partout, on tombe malade partout, etc. Payer moins de PO ne dispense pas de payer pour assurer et couvrir ces risques bien réels. Dans les pays à faibles niveaux de PO, ces dépenses sont réalisées à titre privé par les ménages. Elles ne sont pas qualifiées d'« obligatoires » alors qu'elles sont pourtant bien nécessaires.

PO). Ces derniers sont consacrés au financement de la protection sociale. Dans beaucoup d'autres pays (comme les États-Unis, le Chili, le Mexique ou la Suisse par exemple), les prélèvements sociaux n'apparaissent tout simplement pas (ou peu) dans les PO, car ils sont, la plupart du temps, privés et non obligatoires. Mais ce n'est pas parce que ces dépenses sont quasi-inexistantes dans les PO que les besoins n'existent pas. Ainsi, aux États-Unis, malgré la mise en place de l'Obama Care en 2008, si l'on intègre les dépenses privées d'assurance maladie (17,7 % du PIB) et les contributions des employeurs aux fonds de retraites privés (7 % du PIB), on atteint un taux approximatif de 50,1 % du PIB en 2013 (Drees, Comparaison internationale de la dynamique récente des dépenses de santé, 2013). Bien entendu, le calcul est arbitraire, mais il montre que les écarts entre pays n'indiquent en réalité que des différences dans les choix de société (quels modes de couverture ou quels besoins ?) et non des différences d'efficacité.

On le voit, on ne paie jamais « trop » d'impôts, ce qui ne veut pas dire que certains d'entre eux ne doivent pas être allégés, voire

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

supprimés. En France, par exemple, depuis une vingtaine d'années, les gouvernements successifs, qu'ils soient de gauche ou de droite, s'échinent à réduire les impôts directs (sur le revenu, sur les bénéfices, sur le patrimoine) augmentant d'autant la part relative des impôts indirects (TVA, TIPP, autres taxes). En 2013, la part de l'impôt sur le revenu, par exemple, ne dépassait pas 18,5 % des recettes fiscales françaises contre 48 % pour la TVA. Or les impôts directs sont les seuls à être progressifs, et constituent, de ce fait un outil de réduction des inégalités sociales, à la différence des impôts indirects qui sont proportionnels ou forfaitaires et donc injustes. S'attaquer systématiquement aux impôts directs revient à introduire plus d'iniquité, alors qu'il faudrait au contraire renforcer ces derniers. À ce titre, les idées de réforme fiscale ne manquent pas : augmenter la part relative des impôts sur le patrimoine et sur les bénéfices par rapport à celle de l'impôt sur le revenu, élargir l'assiette de l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF), réduire les impôts indirects (voire les supprimer pour les produits de première nécessité), éviter de faire payer des taxes sur des taxes (TVA sur le prix de l'essence qui inclut déjà la TIPP – taxe intérieure sur les produits pétroliers, par exemple), taxer les mouvements de capitaux spéculatifs, renforcer la lutte contre la fraude fiscale, qui constitue une remise en cause de la citoyenneté, etc. Enfin, et parce que tout le monde a toujours le sentiment de payer plus d'impôts que les autres, n'oublions pas un effort de pédagogie, incontournable pour réhabiliter l'impôt aux yeux du contribuable et redonner tout son sens à cette phrase tirée de l'un des tout premiers Actes de l'Assemblée nationale française : « Un peuple libre n'acquitte que des contributions, un peuple esclave paie des impôts » (1789).

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Le débat sur le prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu

En France, la moitié des prélèvements obligatoires (PO) sont déjà pris à la source (cotisations sociales, contribution sociale généralisée – CSG). Le débat actuel porte sur le prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu (IR). Le prélèvement à la source de l'impôt sur le revenu consiste à prélever son montant directement par un tiers payeur (habituellement l'employeur ou le banquier), au moment du versement du revenu au contribuable. De nombreux pays de l'OCDE ont déjà adopté ce dispositif qui présente des avantages et des inconvénients.

Ce mode de recouvrement permettrait de relier plus étroitement les variations du revenu à celles de l'impôt (contrairement au dispositif actuel qui consiste à payer l'IR sur les revenus perçus l'année précédant leur déclaration). De plus, un prélèvement à la source est plus simple à gérer pour le contribuable et favoriserait en conséquence l'acceptabilité de l'impôt. P. Salin qualifie ce phénomène d'« illusion de la gratuité » (*Fiscalité*, 22 mai 2015). À l'opposé, ce dispositif impliquerait une charge supplémentaire pour les tiers payeurs (charge de perception). Afin de calculer l'impôt dû, ces derniers devront par ailleurs connaître la situation familiale du contribuable ce qui pose des problèmes sérieux de confidentialité et de respect de la vie privée. Enfin, se pose le problème de l'année de transition puisque les contribuables seraient prélevés à la source et devraient payer dans le même temps l'impôt dû au titre de l'année précédente, sauf si l'État renonce à une année d'imposition.

En France, l'IR sera prélevé à la source à partir du 1er janvier 2018. Pourtant, cette mesure présentée comme « irréversible » par Michel Sapin, le ministre des Finances, continue d'alimenter les débats. Tout d'abord, parce que le dispositif actuel de l'IR a considérablement été simplifié : revenus apparaissant sur la déclaration fiscale, télédéclaration, mensualisation de l'impôt… Ensuite, parce que le prélèvement à la source correspondra à un précompte et que le contribuable devra toujours faire une déclaration ! En ce sens, l'économiste J. Bichot qualifie le prélèvement à la source de « choc de complexification irréaliste et accessoire » (*Les Echos*, 17 juin 2015). Enfin, parce qu'il sera difficile d'appliquer la progressivité de l'impôt car le taux de l'IR dépend

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

de la totalité des revenus de l'année alors que la perception sera mensuelle. Rappelons que certaines composantes du revenu (primes, bonus, intérêt, dividendes, revenus des professions libérales, etc.) et certaines dépenses donnant droit à exonération d'impôt (installation d'une chaudière, de fenêtres isolantes, etc.) ne sont pas mensuelles et se prêtent, de ce fait, assez mal à un prélèvement au fil de l'eau. La totalité des revenus imposables ne peut donc réellement être connue qu'à la fin de l'année.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Le déficit budgétaire, c'est mauvais pour l'économie. »

Il ne peut pas être possible que la France ne maîtrise pas encore son déficit budgétaire ! Il existe une limite pour cela : 3 %. Si elle est dépassée, il doit y avoir des sanctions.

Volker Kauder, chef du groupe CDU/CSU, déclaration au Bundestag, 9 août 2015

Tous les États membres doivent respecter totalement les règles du pacte de stabilité et de croissance.

Angela Merkel, discours au Bundestag, 16 octobre 2014

Le déficit budgétaire correspond à un solde négatif du budget de l'État, c'est-à-dire une situation dans laquelle les recettes budgétaires sont inférieures aux dépenses. Ce n'est donc, ni plus ni moins, qu'un découvert de la nation tout entière. Pour financer son déficit, l'État peut avoir recours à des réserves préalablement accumulées à partir d'excédents budgétaires réalisés les années antérieures, à des hausses d'impôt, à une émission monétaire ou à l'emprunt. Dans la pratique, c'est la quatrième solution qui s'est imposée du fait de l'apparition de déficits budgétaires récurrents dans les pays industriels, de la concurrence fiscale très forte entre pays et de l'indépendance des banques centrales. Cette tendance est à l'origine d'un endettement croissant des États : la dette d'un État est en effet définie comme l'ensemble des emprunts effectués par ce dernier. Un cercle vicieux, appelé effet boule de neige, peut alors s'enclencher : le déficit creuse la dette dont la charge accroît mécaniquement le déficit… Tout pays peut potentiellement se trouver en situation de cessation de paiement (faillite) lorsqu'il ne

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

peut plus rembourser sa dette publique. En France, par exemple, la charge de dette (paiement annuel des intérêts) représentait 11,2 % du budget de l'État en 2015 (contre 6 % en 1983). Pourquoi prendre alors un tel risque ? Qu'est-ce qui pousse les pays sur la voie du déficit budgétaire ? Est-ce l'incompétence de nos décideurs politiques, incapables d'équilibrer recettes et

Solde public[1] et dette publique de quelques pays industrialisés (2005, 2014 et 2015)

Pays	Solde des administrations publiques (en % du PIB)			Dette publique (en % du PIB)		
	2005	2014	2015	2005	2014	2015
Allemagne	-3,4	0,3	0,6	66,9	74,9	71,5
Belgique	-2,6	-3,1	-2,6	94,6	106,7	106,5
Bulgarie	1	-5,8	-2,9	26,6	27	29,8
Canada	1,7	-1,6	-1,6	75,8	94,8	96
Espagne	1,2	-5,9	-4,5	42,3	99,3	100,4
États-Unis	-4,2	-5	-4	66,8	110,1	111,4
Finlande	3,9	-3,3	-3,3	40	59,3	62,5
France	-3,2	-3,9	-3,8	67,2	95,6	96,4
Grèce	-6,1	-3,6	-2,1	101,2	178,6	180,2
Italie	-4,2	-3	-2,6	101,9	132,3	133,1
Japon	-4,8	-7,7	-6,8	169,6	226	229,2
Lettonie	-0,4	-1,5	-1,4	11,8	40,6	37,3
Portugal	-6,2	-7,2	-3,1	67,4	130,2	124,4
Royaume-Uni	-3,5	-5,7	-4,5	41,5	88,2	89,9
Turquie	-0,8	-0,8	-0,8	52,7	33,6	32,1

1 : le solde public est défini dans le Traité de Maastricht. Il englobe le solde budgétaire, le solde des collectivités territoriales et celui de la Sécurité sociale.

Source : Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/fr/data/database (consultation du 05/01/2016)

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

dépenses ? Est-ce un choix délibéré de nos sociétés de vivre au-dessus de leurs moyens réels ? Ou bien encore, est-ce l'existence de quelques sombres vertus du déficit budgétaire qui en justifie son usage répété ?

Deux conceptions théoriques du déficit budgétaire s'opposent. Pour les keynésiens, le déficit budgétaire stimule la croissance et l'emploi dans une économie en récession. Dans sa *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), J. M. Keynes envisage « les compromis et les formules de toutes sortes qui permettent à l'État de coopérer avec l'initiative privée » : hausse des salaires, investissements publics, grands travaux, dépenses budgétaires importantes, baisse des taux d'intérêt, crédit facile… Ce qui importe, en définitive, c'est que l'État dépense. On parle alors de politiques budgétaire et monétaire expansionnistes. Dans cette perspective, la relance de l'économie est directement basée sur le déficit budgétaire. Plus ce dernier est important, meilleur c'est pour l'économie, car la hausse induite de la production est plus que proportionnelle aux dépenses budgétaires initiales (effet multiplicateur). De plus, le déficit budgétaire est censé se résorber automatiquement du fait de l'augmentation mécanique des recettes budgétaires en période de croissance économique (stabilisateurs automatiques). Jusque dans les années 1980, les États ont soutenu l'activité économique par des politiques de relance budgétaire, mais l'efficacité de ces dernières s'est progressivement érodée, laissant apparaître de nombreuses « fuites » (épargne, importations, etc.) rompant l'harmonie de la logique keynésienne.

C'est précisément sur ces fuites qu'insistent les économistes libéraux, faisant de l'équilibre budgétaire un élément clé pour le redressement des profits et des investissements. Ils soulignent, par ailleurs, l'existence d'un effet d'éviction financière (perçu par J. M. Keynes lui-même), selon lequel la relance budgétaire serait à l'origine d'une augmentation des taux d'intérêt et donc d'un

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

ralentissement de l'investissement privé. En effet, les économistes R. W. Spencer et W. P. Yohe font remarquer que « les dépenses gouvernementales financées par les impôts ou les emprunts à l'épargne des particuliers peuvent réduire les autres investissements à tel point que la dépense globale augmente très peu, voire pas du tout ». En d'autres termes, la demande de financement des États est si importante lors d'une relance budgétaire qu'elle entre en concurrence avec celle des entreprises et conduit à une hausse des taux d'intérêt ce qui fait stagner les investissements privés.

De son côté, la dette publique est dénoncée car elle exerce une pression non seulement excessive, mais également injuste sur les générations futures (chaque Français, par exemple, devait 31 734 euros au titre de la dette publique en 2015). Pour M. Friedman (prix Nobel 1976), les effets du multiplicateur keynésien sont limités à moyen et long termes, du fait que les consommateurs ne seraient pas sensibles à la variation de leurs revenus courants, mais à leur revenu permanent (revenu moyen anticipé sur toute leur vie). Pour les tenants de la nouvelle école classique (J. Muth, R. Lucas et R. Barro), la relance budgétaire n'est efficace ni à court terme, ni à moyen ou long terme en raison des anticipations rationnelles des agents qui les conduisent à épargner plutôt qu'à consommer. Les politiques dites de désinflation compétitive, inspirées de ces approches libérales se sont généralisées dans l'ensemble des pays industrialisés à partir du début des années 1980. Les partisans de ces politiques ont avancé l'idée que le ralentissement de la hausse des prix était susceptible d'accroître les demandes extérieure et intérieure pour les produits nationaux.

Incontestablement, les politiques de désinflation compétitive ont permis de juguler l'inflation et de rétablir l'équilibre extérieur. Mais ces politiques réduisent la demande (par compression de la hausse des salaires), brident la croissance, limitent l'emploi et, comme le rappelle le philosophe et essayiste A. Grjebine dans *La Politique économique ou la maîtrise des contraintes* (1991), favo-

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

risent « le développement de tendances récessionnistes à l'échelle mondiale ». Ajoutons que tous les arguments théoriques libéraux présentés ici ont largement été remis en cause.

Alors, la politique budgétaire doit-elle être durablement restrictive ou laxiste ? La théorie économique n'apporte pas une réponse tranchée à cette question, puisque chacune des conceptions en présence est contestable. Tenter d'ailleurs de les concilier est un non-sens théorique et pratique, qui expose les pays à des politiques dites de *stop and go** préjudiciables pour l'activité économique dans son ensemble.

La question est en réalité mal posée. Ce n'est pas tant le niveau que la nature des dépenses budgétaires qui importe. Étant admis que les seuls objectifs légitimes de tout État sont l'augmentation du niveau de vie des populations et le plein emploi, il convient de s'interroger alors sur la qualité et l'efficacité des services rendus par l'État aux populations. La question pertinente est : quelles sont les bonnes dépenses et quelles sont les mauvaises ? Poser le débat en ces termes relativise les principaux arguments en présence et tient à distance les réponses dogmatiques.

Tout d'abord, le « niveau » de déficit budgétaire est une notion très relative car c'est, en grande partie, l'activité économique d'un pays qui détermine le solde de son budget : il est très difficile, par exemple, de dégager un solde budgétaire excédentaire en période de stagnation économique et de faiblesse des recettes budgétaires. Par ailleurs, le niveau du déficit budgétaire dépend de l'importance des dépenses dédiées à l'État. En France, par exemple, si l'on privatisait entièrement les régimes publics de retraites, les dépenses de l'État seraient considérablement réduites, sans pour autant faire disparaître le besoin d'assurance retraite de la population. Les Français continueraient alors de cotiser, non plus auprès des institutions publiques, mais auprès d'institutions privées, comme c'est le cas aux États-Unis. Quelles sont les dépenses qu'il convient de gérer collectivement ? Il s'agit là d'un choix de société, naturellement très différent d'un pays à l'autre.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

C'est en ce sens que J.-P. Fitoussi rappelle dans *Le Monde* du 29 avril 2004, qu'« il ne servirait à rien de réduire le déficit budgétaire s'il s'ensuivait une fragilisation du secteur privé, c'est-à-dire si finalement l'action revenait à substituer un déficit privé à un déficit public ».

La notion de dette publique apparaît également plus subtile que l'interprétation qu'en donnent les approches keynésiennes et libérales. La dette publique est d'abord le signe que l'État investit et réalise de nombreuses dépenses. Dire que la dette publique est un héritage injuste légué aux générations futures est un contre-sens pour au moins deux raisons. Premièrement, ladite génération future hérite non seulement de la dette mais du titre de la dette, c'est-à-dire qu'elle est également créancière de l'État.

En France, par exemple, 42,8 % des créanciers de l'État sont… des résidents français ! Cette part monte à 80 % dans le cas du Japon et même à 97,8 % pour le Luxembourg. Deuxièmement, il est utile de rappeler qu'un grand nombre de dépenses sont précisément réalisées pour favoriser les générations futures (éducation, recherche, santé, infrastructures, crèches, jardins publics, etc.). Nos enfants hériteront donc du patrimoine public que les dépenses publiques actuelles auront contribué à financer. À ce titre, l'injustice consisterait à tout faire payer aux seules générations actuelles. Au contraire, la dette permet de répartir la charge des investissements sur plusieurs générations. En France, environ deux tiers de la dette a servi à réaliser des dépenses d'infrastructure.

En Europe, par exemple, à trop rechercher l'équilibre budgétaire (Maastricht, 1992 ; Pacte de stabilité, 1997), on constate un essoufflement de l'investissement public (en particulier dans les infrastructures, l'éducation, la recherche et la santé) préjudiciable pour la croissance de long terme et, *in fine*, pour les générations futures… Depuis 2008, l'investissement en capital fixe* aurait ainsi chuté deux fois plus rapidement dans les pays de l'Union européenne qu'aux États-Unis et au Japon (Fondation Robert Schuman). Ainsi, la zone euro enregistrait en 2014 un taux

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

d'investissement privé de 19 % du PIB (contre 25 % aux États-Unis) et un taux d'investissement public de 2 % du PIB (contre 4 % aux États-Unis).

La capacité à soutenir la dette publique, enfin, doit être mesurée à l'aune de la capacité d'épargne de chaque pays (et non par rapport à son PIB). L'épargne nationale, c'est un peu la garantie de solvabilité d'un pays. Avec un taux d'épargne de 15,1 % en 2015, la France apparaît beaucoup plus solvable que des pays comme le Royaume-Uni (4,9 %), les États-Unis (5,1 %) le Canada (4,4 %) ou encore l'Espagne (3,3 %) et la Grèce (1,1 %). De plus, l'État n'est pas un agent économique comme les autres, puisque son horizon est infini. Un ménage, par exemple, ne peut s'endetter comme s'il allait vivre éternellement, alors qu'un État peut maintenir constant dans le temps son ratio d'endettement. C'est en ce sens qu'il faut comprendre l'affirmation selon laquelle « un État ne rembourse jamais sa dette » ! Du coup, il n'existe aucun ratio optimal de déficit budgétaire ou d'endettement public. En Europe, par exemple, le plafonnement du déficit budgétaire à 3 % du PIB est purement arbitraire : c'est le niveau censé assurer la stabilité de la dette publique autour de 60 % du PIB avec une inflation de 2 % et une croissance en volume de 3 %. Mais cette règle ne repose sur aucun fondement théorique et, à l'évidence, elle est trop stricte. Son application ferme, comme le souhaitent V. Kauder et A. Merkel, ne peut conduire qu'à la mise en œuvre de politiques d'austérité dans les moments de crises et donc d'aggravation des déficits.

En définitive, il n'est souhaitable ni de rechercher l'équilibre budgétaire à tout prix ni la disparition de la dette publique, au risque de léguer à nos enfants un avenir aseptisé, sombre, sans emploi, sans perspectives de croissance et sans liens intergénérationnels.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Structure de la dette des administrations publiques des États membres de la zone euro, 2014

	Dette publique brute (en % du PIB)	Dette publique brute par secteur détenteur (proportion)			Dette publique brute par échéance initiale
		Non-résidents	Financier résident	Non-financier résident	Part de la dette à court terme (<1 an)
UE	**86,8**	-	-	-	-
Zone euro 19	**92,1**	-	-	-	-
Allemagne	74,9	56,8 %	36,8 %	6,4 %	9,8 %
Autriche	84,2	76,3 %	22,9 %	0,9 %	5,5 %
Belgique	106,7	54,3 %	41,4 %	4,4 %	9 %
Chypre	108,2	65,7 %	32,1 %	2,2 %	9,6 %
Espagne	99,3	42 %	55,6 %	2,4 %	8,6 %
Estonie	10,4	66,3 %	32,3 %	1,5 %	0,3 %
Finlande	59,3	80,8 %	18 %	1,2 %	7,5 %
France	95,6	57,2 %	40,8 %	2 %	12 %
Grèce	178,6	-	-	-	-
Italie	132,3	33,6 %	56,1 %	10,4 %	14,5 %
Irlande	107,5	62,3 %	27,3 %	10,4 %	5,5 %
Lettonie	40,6	79,7 %	16 %	4,3 %	4,7 %
Lituanie	40,7	73 %	23 %	4,1 %	4,7 %
Luxembourg	23	2,2 %	97,8 %	0 %	6,4 %
Malte	68,3	8,4 %	55,4 %	36,2 %	4,3 %
Pays-Bas	68,2	51,3 %	47,4 %	1,3 %	-
Portugal	130,2	70 %	22,8 %	7,2 %	13 %
Slovénie	80,8	70,7 %	28,2 %	1,1 %	3,9 %
Slovaquie	53,5	61 %	38,6 %	0,4 %	0,3 %

Source : Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/fr/data/database (consultation du 04/11/2015)

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Commentaire : Au sein de l'UE, la Suède (29,1 % de la dette publique totale est assortie d'un terme de moins d'un an) et la Bulgarie (21 %) ont les proportions les plus élevées d'échéances initiales à court terme. La dette publique est principalement financée par des titres de créances dans la majorité des États membres. Enfin, des différences importantes au sein de l'UE peuvent être observées s'agissant du secteur détenteur de la dette publique. Les proportions les plus élevées de la dette publique détenue par des résidents ont été enregistrées au Luxembourg (97,8 % de la dette publique totale), en Roumanie (77 %) et en République tchèque (69,1 %). À l'inverse, la plus grande part de la dette détenue par des non-résidents a été enregistrée en Finlande (80,8 %), en Lettonie (79,7 %) et en Autriche (76,3 %).

La nouvelle école classique (NEC)

Apparue dans les années 1970, appelée aussi « Nouvelle macroéconomie classique » ou « Nouvelle économie classique », la NEC tente d'invalider le keynésianisme en se fondant sur les bases microéconomiques de la macroéconomie. Ainsi, elle considère que : les agents économiques sont rationnels et adoptent toujours un comportement de maximisation, les prix sont flexibles, la monnaie est neutre même à court terme, les marchés s'ajustent spontanément et l'économie est continuellement en état d'équilibre. Cela amène les auteurs de cette école (R. Lucas, R. Barro, T. Sargent, N. Wallace, W. Baumol, J. Panzar, R. Willig, etc.) à critiquer fortement les politiques conjoncturelles qu'ils jugent totalement inefficaces. En effet, d'après ces auteurs, les individus ont des anticipations rationnelles qui les amènent à adapter leurs actions aux mesures de politique économique mises en œuvre et d'en annuler les effets.

Avec la thèse de l'« école des cycles réels » (J. DeLong, C. Plosser, F. Kydland, E. Prescott), la NEC postule que les cycles, les fluctuations économiques en général, doivent être interprétés comme les réponses spontanées et optimales de l'économie à des chocs exogènes. En conséquence, toute intervention de l'État apparaît alors illégitime puisque le déséquilibre économique (une variation de prix, de l'offre, de la demande, etc.) ne peut être que temporaire dans la mesure où l'économie est supposée revenir à l'équilibre d'elle-même. Un déséquilibre, c'est un réajustement en cours. Cette vision très optimiste sur la capacité des marchés à retrouver

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

spontanément leur équilibre s'oppose radicalement à celle de J. M. Keynes pour qui les rigidités sont fréquentes en économie et même à celle de M. Friedman pour qui l'économie peut connaître des situations de déséquilibre à court terme.

Enfin, la NEC s'est illustrée pour ses modèles dits de « croissance endogène » qui expliquent la croissance économique par des variables internes aux modèles (ressources naturelles, capital, travail) et non par des variables exogènes (interventions de l'État). Contrairement aux classiques, qui craignaient un épuisement inévitable de la croissance et l'avènement d'un état stationnaire, les nouveaux classiques considèrent quant à eux que la croissance peut se poursuivre indéfiniment grâce à l'interaction des anticipations rationnelles des agents, des rendements croissants* et des externalités positives. Tandis que R. Lucas insiste sur l'importance du capital humain* comme source de rendements croissants, P. Romer met en avant le progrès technique (réinterprété comme une variable endogène au modèle), et R. Barro le niveau de dépenses publiques comme source d'externalités positives.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Il faut privatiser les services publics. »

L'économie pure ne nous donne pas de critérium vraiment décisif pour choisir entre une organisation de la société basée sur la propriété privée et une organisation socialiste.

Vilfredo Pareto, *Manuel d'économie politique*, 1906

La notion de « services publics » désigne, tout à la fois, les services de base offerts dans les mêmes conditions à tous les usagers (identité de tarif quelle que soit la localisation) et les entreprises et administrations publiques chargées de les offrir. En France, on compte 5,6 millions de fonctionnaires travaillant dans les administrations publiques et environ un million de personnes employées dans les entreprises publiques (SNCF, RATP, CEA, Charbonnages de France, EDF, GDF, La Poste, etc.)

Plusieurs raisons justifient la création de services publics. La première est l'existence de « monopoles naturels », c'est-à-dire d'activités caractérisées par des coûts initiaux de mise en place et d'entretien des installations très importants et des coûts unitaires de production décroissants à mesure que les quantités produites augmentent. Dans ses *Principes d'économie politique*, publiés en 1848, J. S. Mill insistait déjà sur les très grandes économies qu'il était possible de réaliser par la fusion des différents systèmes londoniens d'adduction d'eau en un réseau unique. C'est en effet dans les industries dites de réseau que se trouvent généralement les monopoles naturels (énergie, transports, télécommunications). Deuxième raison : l'influence exercée sur l'activité économique globale. En effet, grâce à ses entreprises publiques, l'État peut agir très rapidement sur la conjoncture économique (en relançant l'investissement public ou l'emploi, par exemple), ce qui ne manquera pas d'avoir des retombées sur le secteur privé.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

L'existence d'entreprises publiques se justifie également en cas d'investissements à hauts risques et/ou sensibles (recherche, équipements militaires, énergie nucléaire, par exemple). Lorsque l'État est en charge de ces investissements, les risques sont répartis sur l'ensemble des contribuables.

Pourtant, amorcé au Royaume-Uni en 1979, un mouvement général de privatisation* des services publics s'est étendu rapidement au monde entier. En France, c'est à partir de 1986 (avec la constitution des fameux « noyaux durs d'actionnaires »), que les entreprises publiques sont indistinctement touchées par la privatisation (totale ou partielle), qu'elles soient performantes (Saint-Gobain) ou non (Bull), de transport (Air France) ou de communication (France Telecom), et même de portée stratégique (Aérospatiale). La privatisation est désormais présentée comme la solution miracle aux nombreux problèmes posés par les services publics. Mais, précisément, qu'est-ce qui est reproché aux services publics ?

Le courant libéral, dans son ensemble, ne tarit pas de critiques à l'égard des entreprises publiques. Ces dernières seraient systématiquement moins efficaces que leurs homologues privées, et les raisons ne manquent pas : absence d'incitation à l'efficacité productive et aux baisses de tarifs, investissements trop gourmands en capital, opacité quant à l'affectation des surplus, absence de la pression des marchés financiers et du contrôle des actionnaires (supposés plus efficaces que le contrôle exercé par la tutelle publique), décisions d'investissements souvent en décalage avec l'intérêt de l'entreprise, absence du rôle disciplinant des marchés financiers, coûts de la réglementation* publique trop élevés par rapport aux effets bénéfiques du contrôle public, manque de réactivité face à l'évolution de la demande mondiale, dérive bureaucratique inhérente aux entreprises publiques, perméabilité de l'État à des groupes de pression nombreux et divers conduisant à une maximisation d'intérêts privés plutôt qu'à celle de l'intérêt général, objectifs multiples et contradictoires de l'État. En

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

France, les exemples d'entreprises au bord du gouffre sauvées par une privatisation totale ou partielle ne manquent pas : Air France (en 1999), Thomson Multimédia (1998 et 2000), mais aussi l'aéroport de Toulouse-Blagnac (2014)…

Il convient d'ajouter à ce florilège d'arguments libéraux l'évolution normale des technologies et des produits, qui remet progressivement en cause l'existence même des monopoles naturels. L'exemple de la téléphonie mobile, dont le développement est à l'origine d'un recul notable du segment monopolistique de l'opérateur historique, illustre ce point.

Mais la privatisation, malgré tous ses atouts supposés, n'est pas exempte de limites. Tout d'abord, comme le rappelle F. Marty, dans le *Petit bréviaire des idées reçues en économie* (2004), « les arguments théoriques ne sont pas incontestables ». Et il en va de même des études sur le terrain. Il est impossible de conclure de manière définitive que la propriété privée du capital est plus performante que la propriété publique. À ce titre, on constate même une certaine « myopie » ou « frilosité » des acteurs privés, hésitant à investir sur le moyen/long terme, du fait de l'incertitude et des risques importants.

Par ailleurs, comme le suggère E. Combe dans son *Précis d'économie* (2014), « il semble en fait que la privatisation ne soit pas une condition suffisante pour accroître les performances des firmes ». En effet, lorsqu'un monopole naturel public est privatisé, on n'obtient rien d'autre… qu'un monopole naturel privé ! Rien, bien entendu, ne garantit que l'un soit plus efficace que l'autre. Le seul transfert des droits de propriété n'est donc pas une condition suffisante pour accroître les performances de l'entreprise. La privatisation n'est rien sans la concurrence. Cette dernière peut être introduite soit en rendant possible l'accès à l'infrastructure à de nouveaux opérateurs, soit en démantelant l'opérateur public historique (comme, par exemple, l'entreprise anglaise British Railways, scindée en 70 entités en 1993, ou encore la constitution,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

en France, d'un Réseau de transport de l'électricité, issu de l'opérateur historique EDF). Mais se pose alors une nouvelle série de problèmes.

À trop vouloir fragmenter l'opérateur historique, on prend le risque de déboucher sur un grand nombre d'entreprises de petite taille, ne leur permettant pas de bénéficier d'économies d'échelle* équivalentes à la situation initiale. Inversement, l'entrée de nouveaux opérateurs exacerbe considérablement la concurrence et pousse l'opérateur historique à s'adapter : traitement inégal des usagers (tarifs préférentiels pour les gros clients), abandon des activités les moins rentables (fermeture de lignes ferroviaires secondaires ou de bureaux de poste), alors même que ces actions sont contradictoires avec la mission d'intérêt général de l'État. Les expériences catastrophiques des privatisations du rail au Royaume-Uni ou de l'électricité aux États-Unis, témoignent des limites des privatisations (baisse de la qualité des services, de la sécurité, mais aussi des bénéfices en raison de la guerre des prix que se livre les entreprises concurrentes).

Pour toute ces raisons, et aussi parce qu'il existe des cas de privatisations réussies comme des échecs flagrants, il convient de ne pas adopter une position dogmatique sur la question. Le pragmatisme est de mise car, comme le rappelle l'économiste V. Pareto dans l'épigraphe de ce chapitre, il n'existe en définitive aucun critère théorique « décisif » en la matière. Chaque cas est différent, et ce qui réussit quelque part, peut être un échec ailleurs. De plus, rien n'interdit l'inventivité et la créativité : l'un des facteurs essentiels de la réussite d'Air France (au moins jusqu'en 2009) réside dans le fait d'avoir fait entrer les salariés dans le capital de l'entreprise. Une privatisation aveugle et systématiquement intégrale des services publics n'est donc ni souhaitable, ni même légitime, en particulier dans les cas où elle remettrait en cause les missions d'intérêt général de l'État. Rappelons, enfin, qu'il existe des alternatives efficaces à la privatisation. En France, par exemple, le droit public autorise la délégation de gestion d'un service

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

public ou d'un service d'intérêt général à une société privée. Cette dernière est chargée de fournir le service tout en restant encadrée par des règles spécifiques, fixées par l'autorité publique.

L'école autrichienne

Les économistes de tradition autrichienne constituent l'un des sous-ensembles de la grande famille des libéraux. Ils se caractérisent par leur vision radicale du marché et par l'importance qu'ils accordent à l'investissement, au temps, aux prix et à l'information. E. von Böhm-Bawerk (1851-1914) est à l'origine de l'une des premières contributions à la théorie du capital. Il considère que les investissements dans les biens d'équipement s'expliquent par la volonté des individus d'obtenir *in fine* une plus grande quantité de biens de consommation. L'investissement génère donc un allongement de la structure de la production (« détour de production »). Pour L. von Mises (1881-1973), l'économie (qu'il nomme « catallactique ») n'est que la partie de la « praxéologie » (science analysant l'action humaine en général) qui étudie la formation des prix et des échanges sur les marchés. L'auteur considère que seul un marché libre, sans aucune intervention de l'État, est susceptible de coordonner efficacement les activités humaines. De ce fait, il considère que « le socialisme, c'est l'abolition de la rationalité économique » (*Le Calcul économique dans une communauté socialiste*, 1920). Enfin, l'auteur soutient que l'inégalité des revenus est inhérente à l'économie de marché.

F. Hayek (1899-1992), prix Nobel en 1974, rejette l'hypothèse de concurrence pure et parfaite*, car il considère que dans la réalité, l'information est toujours imparfaite. Mais il soutient que le marché est plus efficace que l'État, car il permet la meilleure gestion possible de l'information. L'auteur est également à l'origine d'une théorie originale des crises, basée sur l'émission excessive de monnaie et le surinvestissement.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« L'État, ça ne sert à rien. »

L'État peut et doit intervenir.

Léon Walras, *L'État et les chemins de fer*, 1875

« Les causes principales de la crise proviennent de l'interventionnisme étatique ». C'est ainsi que P. Salin introduit son livre *Revenir au capitalisme. Pour éviter les crises* (2010). L'auteur, défendant l'idée que l'État fait toujours les mêmes erreurs et perpétue ainsi les déséquilibres économiques, en appelle à diminuer « rapidement et profondément » ses pouvoirs. L'État doit non seulement renoncer à ses rôles de producteur et de redistributeur, mais également à celui d'arbitre. En d'autres termes, l'État n'a pas sa place dans l'économie. Au mieux, il ne sert à rien, au pire il est franchement nuisible pour la société, étant assimilé par beaucoup comme « un instrument illégitime de limitation des libertés individuelles », selon l'expression de P. Salin. Cette vision des choses, partagée par une grande partie de l'opinion publique, s'appuie sur un faisceau d'arguments théoriques des plus divers, qu'il convient de rappeler afin d'en mesurer la pertinence.

On pense d'emblée au courant libéral qui considère, d'une manière générale, que le marché est largement capable de se débrouiller tout seul pour produire et répartir les richesses. L'État est venu s'inviter dans l'économie alors qu'il n'y avait pas sa place. La moindre de ses interventions est supposée fausser le libre-jeu des acteurs, et déstabilise par conséquent l'ordre naturel du marché. « L'État ne peut sortir d'un cercle déterminé sans se transformer en instrument d'injustice, sans bouleverser la naturelle division du travail », écrit l'économiste F. Bastiat au XIXe siècle. Idée largement reprise et développée par l'école autrichienne, et en particulier par F. Hayek (prix Nobel 1974), qui considère que seul le

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

marché est garant de la liberté et de la justice. L'ordre social dans son ensemble est perçu par ce dernier comme un ordre spontané, qui ne doit en aucun cas être perturbé. Dans cette perspective, l'action de l'État ne conduit qu'à la crise, au chaos et même au totalitarisme.

Mais le courant libéral est loin d'être le seul à jeter la pierre sur l'État. Pour K. Marx et F. Engels, par exemple, l'État est assimilable à un « comité qui gère les affaires communes de toute la classe bourgeoise » (*Manifeste du parti communiste*, 1848). En d'autres termes, il est un instrument d'aliénation des travailleurs aux mains de la classe sociale qui possède les moyens de production (les capitalistes). Il serait illusoire alors d'attendre un quelconque progrès social, dans le cadre du système capitaliste. Par opposition, le communisme est décrit comme une société sans classe, sans propriété privée et sans État !

De son côté, J. A. Schumpeter insiste sur l'importance des « grappes d'innovations ». Il considère que le marché, lorsqu'il met librement en concurrence les entrepreneurs individuels, rend possible la « destruction créatrice* » par laquelle « l'apparition en grappes de nouvelles combinaisons » conduit à l'abandon progressif des combinaisons productives obsolètes (*Théorie de l'évolution économique*, 1926). Tout éloignement durable du laisser-faire, par une intervention excessive de l'État, est susceptible de scléroser l'innovation.

Toutefois, l'histoire des économies de marché n'est pas allée dans le sens de la disparition de l'État. Bien au contraire, les interventions économiques et sociales de ce dernier sont montées en puissance du XIXe siècle à nos jours. De nouveaux arguments, justifiant cette fois le rôle de l'État dans l'économie, ont progressivement été formulés.

Tout d'abord, rappelons que des controverses sur le rôle de l'État dans l'économie existent au sein même des courants cités ci-dessus. Pour beaucoup de libéraux (et non des moins illustres), l'État doit non seulement jouer un rôle de « gendarme » (défense

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

nationale, affaires étrangères, police, justice, administrations), mais il est également de son devoir de prendre en charge les activités non profitables et qui, par conséquent, ne sont pas prises en charge par le marché. Il s'agit des infrastructures publiques et de l'éducation pour A. Smith, ou encore des industries de chemin de fer pour L. Walras, car elles constituent « un monopole naturel et nécessaire qui, par conséquent, doit être érigé en monopole d'État économique » *(op. cit.)*. Les successeurs de K. Marx, quant à eux, n'ont jamais pu se mettre d'accord sur la place et le rôle de l'État dans le socialisme (période transitoire entre le capitalisme et le communisme). Les faits ont montré que, loin de disparaître, l'État a connu une extension significative de son rôle dans les sociétés socialistes. De son côté, J. A. Schumpeter fait preuve de pragmatisme lorsqu'il reconnaît que l'intervention de l'État s'avère utile à certains moments de l'histoire (reconstruction d'après-guerre par exemple). De plus, l'auteur reste pessimiste sur l'avenir du capitalisme, dans la mesure où il considère que le marché conduit inévitablement à la concentration progressive des entreprises (apparition d'« unités industrielles géantes parfaitement bureaucratisées ») et, par conséquent, à la disparition des entrepreneurs individuels : « les véritables pionniers du socialisme n'ont pas été les intellectuels ou les agitateurs qui ont prêché cette doctrine, mais bien les Vanderbilt, les Carnegie, les Rockefeller », confesse-t-il (non sans ironie) dans *Capitalisme, socialisme et démocratie* (1942). En définitive, les approches censées justifier l'inutilité de l'État admettent toutes que ce dernier a un rôle minimal à jouer dans l'économie. Dépassant ces théories, nombreux sont les économistes à avoir montré qu'un interventionnisme important de l'État est une condition *sine qua non* pour la prospérité et la croissance économique. La liste ci-après présente de manière non exhaustive les arguments en présence.

L'État est en effet censé intervenir pour corriger les externalités négatives* (pollutions par exemple) issues du fonctionnement normal du marché et non traitées par ce dernier. Une littérature

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

fournie s'intéresse aux moyens dont dispose l'État pour « internaliser » ces effets externes dommageables pour l'activité économique : taxes, principe pollueur-payeur, normes, contrôles, réglementations sanitaires, phytosanitaires, techniques, environnementales, etc. L'État doit également intervenir pour produire les biens et services collectifs indivisibles nécessaires au bon fonctionnement de l'économie. Il s'agit de biens disponibles pour tous les individus, dès lors qu'ils ont été produits par certains d'entre eux (signalisation routière, phare maritime, émetteur d'ondes radiophoniques, etc.). Il va de soi qu'aucun individu n'acceptera de payer la production de ces biens dès lors qu'il sait qu'il pourra en jouir gratuitement si l'État accepte d'en payer la production. Par ailleurs, l'État occupe une position centrale pour dénouer des situations de crise économique. C'est l'idée défendue par le courant keynésien, pour lequel l'économie de marché peut se trouver bloquée dans des « équilibres de sous-emploi » des facteurs de production, c'est-à-dire des situations dans lesquelles les capacités de production ne sont pas pleinement utilisées (il reste des facteurs de production inoccupés). Dans cette perspective, l'action de l'État consiste à relancer la demande et donc l'investissement national, par des politiques budgétaires et monétaires adaptées (hausse des salaires réels, investissements publics, déficit budgétaire, baisse des taux d'intérêt, grands travaux, etc.). L'interventionnisme décrit ici ne doit pas être confondu avec l'étatisation de l'économie dans son ensemble : « on ne voit aucune raison évidente qui justifie un socialisme d'État embrassant la majeure partie de la vie économique », déclarait J. M. Keynes dès 1936 dans *La Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*. À ce titre, l'auteur déconseillait un taux de prélèvements obligatoires (PO) supérieur à 25 % de la richesse nationale.

L'État, enfin, serait incontournable pour assurer l'existence même du marché. Que ce soit en théorie ou en pratique, le marché implique le respect de règles et de normes minimales, et donc

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

l'existence de procédures spécifiques de production et de surveillance de ces règles. Pour être efficace (conduire à l'optimum* de Pareto), la concurrence doit nécessairement être réglementée. Seul l'État est en mesure de créer les institutions et d'attribuer les délégations de service public nécessaires au bon fonctionnement du marché. Refuser la présence de l'État sur le marché au nom de la liberté des acteurs, comme le propose P. Salin, est un non-sens économique car, ce serait comme si la jungle régnait en lieu et place de Paris. Comme l'affirmait le philosophe F. Hegel, dès 1801, « la liberté doit se supprimer elle-même pour être liberté » *(La Différence des systèmes philosophiques de Fichte et de Schelling)*. Et c'est précisément ce que propose l'État à l'économie : réglementer la liberté pour en libérer les forces vives !

Les rôles de l'État dans l'économie

Types de fonctions	Pour remédier aux dysfonctionnements des marchés			Pour assurer l'équité sociale
Fonctions minimales	**Fournir des biens publics pour :** police, armée, justice, infrastructures, protection de la propriété.			**Protection des plus démunis :** secourir les exclus, aide d'urgence aux sinistrés
Fonctions inter-médiaires	**Traiter les externalités négatives :** taxes, réglementations, protection de la population, de la nature d'intérêt général	**Réglementer la concentration des entreprises :** politique antitrust, contrôle de la concurrence, réglementation des services financiers	**Améliorer l'accès à l'information :** protection du consommateur, assurance (santé, vie, retraite), réglementations familiales.	**Assurance sociale :** assurance chômage, retraites par répartition, allocations
Fonctions de type interventionniste	**Orienter l'activité économique :** nationalisations, renforcement de filières, relance de la demande (par des politiques budgétaire et monétaire adaptées)			**Redistribution des revenus :** correction des inégalités par la fiscalité

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Commentaire : Il existe trois niveaux d'action de l'État. Au premier niveau, il s'agit de l'État gendarme au sens des libéraux. Au deuxième niveau, l'État joue le rôle d'arbitre sur les marchés et reste garant du système de protection sociale. Au dernier niveau, l'État intervient pour orienter et soutenir l'activité économique par des politiques conjoncturelles et structurelles, tout en corrigeant les inégalités de répartition des revenus par une politique fiscale adaptée.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

LE SOCIAL, POUR QUOI FAIRE ?

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Les bénéficiaires des minima sociaux sont des profiteurs. »

En 2014, 76 % des Français estime « qu'il est parfois plus avantageux de percevoir des minima sociaux que de travailler avec un bas salaire » – contre 67 % en 2013.

Crédoc, note de synthèse n° 11, septembre 2014

Premier des minima sociaux visé par les Français : le revenu de solidarité active (RSA*), appelé aussi « RSA-socle ». Ce revenu, créé en 2009 en remplacement du revenu minimum d'insertion (RMI*), a pour but d'assurer un revenu minimum pour tous, d'accorder des droits sociaux et de favoriser la réinsertion professionnelle des plus démunis d'entre nous. Il s'agit d'une rémunération différentielle, c'est-à-dire que son montant n'est pas fixe mais qu'il est calculé par rapport aux revenus du foyer concerné et de la situation familiale des allocataires. Le RSA est accordé à toute personne de plus de 25 ans résidant en France (ou de moins de 25 ans ayant au moins un enfant à charge ou à naître). Il existe un « RSA jeune » pour les personnes ayant 18 à 25 ans, mais ses conditions d'attribution sont difficiles à réunir dans la pratique (justifier d'une durée professionnelle minimale, hors périodes de stages et de chômage). En octobre 2015, on dénombrait 2,47 millions d'allocataires payés au titre du RSA (contre 1,15 million de personnes bénéficiaires du RMI en octobre 2005). Mais le RSA n'est pas une spécificité française puisque la plupart des européens ont accès à un dispositif semblable : *Sozialhilfe* (crée en 1961) en Allemagne, Autriche et Liechtenstein, *Ekonomiskt bistand* puis *Socialbidrag* (1957) en Suède, *Minimex* puis *Bestaansminimum* (1974) en Belgique, Revenu minimum garanti

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

(1986) au Luxembourg, *Allgemeine Bijstandwet* (1963) au Pays-Bas, *Kontanthjoelp* puis *social Bistand* (1974) au Danemark, *Félagsleg aostoo* en Islande, *Toimeentulotuki* (1957) en Finlande, *Minimo vitale* (1998) en Italie, *Renta minima* (1989) en Espagne, *Rendimento Minimo Garantido* (1997) au Portugal, *Supplementary Welfare Allowance* (1977) en Irlande et même un *Income Support* (1948) au Royaume-Uni… En dehors des différences de noms et de règles spécifiques à chaque pays, une même interrogation émerge partout où ce revenu existe : est-il légitime de payer des personnes à ne rien faire tandis que d'autres gagnent à peine plus en travaillant ?

C'est bien là le problème ! Certains emplois, dont la rémunération est peu attractive par rapport au RSA-socle, n'incitent pas les allocataires à les accepter. Les économistes parlent alors de « trappes à inactivité ». Ils désignent par cette expression le fait que les bénéficiaires des minima sociaux n'ont plus aucune incitation financière à reprendre un emploi. La zone de la trappe correspond aux gains monétaires nets nuls ou négatifs liés à la reprise d'une activité. C'est pour corriger cela qu'un mécanisme d'accompagnement, appelé « prime d'activité » (qui fusionne les anciens « RSA-Activité » et « prime de retour à l'emploi »), a été mis en œuvre au 1er janvier 2016 (loi Rebsamen du 18 août 2015). La prime d'activité est versée aux actifs (salariés, travailleurs indépendants) dont les revenus ne dépassent pas un certain plafond fixé par décret (légèrement supérieur au SMIC*). Elle est égale au montant de base du RSA moins 38 % des revenus d'activité du foyer (dans lesquels on intègre l'éventuel forfait logement perçu par la CAF, soit un montant de 61,67 euros pour une personne seule en 2015). Ainsi, un actif est assuré d'avoir des ressources au moins égales à la somme du montant de base du RSA + 62 % de ses revenus d'activités. En 2016, près de 5,6 millions de personnes sont concernés par cette prime, payée chaque mois par la CAF. À titre d'exemple, une personne seule travaillant à temps plein au

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

SMIC reçoit environ 130 euros par mois de prime d'activité. Une mère isolée avec un enfant et travaillant à tiers temps touche 220 euros par mois au titre de la prime. Un couple avec deux enfants dont un parent travaille à temps plein au SMIC et l'autre à mi-temps au SMIC, touche une prime de 230 euros mensuels. Chaque trimestre, les bénéficiaires doivent déclarer à leur CAF leurs revenus d'activité et de remplacement perçus au cours du trimestre. La prime d'activité est exonérée d'impôts, de CSG et de CRDS.

Montants mensuels du Smic brut, des minima sociaux et du seuil de pauvreté (en 2015)

2 468 €	Seuil de pauvreté mensuel (couple avec 2 enfants)
1 457,5 €	SMIC brut mensuel à temps plein (35 heures hebdomadaires)
1 481 €	Seuil de pauvreté mensuel (couple sans enfant)
1 121 €	RSA majoré parent isolé (avec 2 enfants) + 224 euros par enfant supplémentaire
1 101 €	RSA (couple avec 2 enfants ou personne seule avec trois enfants) + 210 € par enfant supplémentaire
1 283 €	Seuil de pauvreté mensuel (famille monoparentale avec 1 enfant)
943 €	RSA (couple avec 1 enfant ou personne seule avec deux enfants)
987 €	Seuil de pauvreté mensuel (personne seule)
897 €	RSA majoré parent isolé (avec 1 enfant)
786 €	RSA (couple sans enfant ou personne seule avec un enfant)
729 €	SMIC brut mensuel à mi-temps plein (17,5 heures hebdomadaires)
673 €	RSA majoré parent isolé (femme enceinte sans enfant)
524 €	RSA (personne seule)

Source : Insee, Dares, Eurostat

Commentaire : On constate que le RSA se situe toujours en dessous du seuil de pauvreté relative (correspondant à 60 % du revenu médian) de la catégorie de ménage concernée. Un couple avec deux enfants, par exemple, reçoit en 2015 un RSA de 1 101 € alors que le seuil de pauvreté relative calculé par l'Insee est de 2 468 €.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Mais la logique des « trappes » peut conduire à une remise en cause des minima sociaux et des autres allocations dans leur ensemble, assimilés à une forme indue d'assistanat. C'est d'ailleurs ce qu'expriment les Français, puisque 64 % d'entre eux considèrent que « s'ils le voulaient vraiment, la plupart des chômeurs pourraient trouver un emploi » et que 37 % estiment que « les personnes qui vivent dans la pauvreté n'ont pas fait d'effort pour s'en sortir » (Baromètre de la cohésion social n° 312, Crédoc, octobre 2014). Puisque les minima sociaux semblent trop élevés par rapport aux revenus tirés du travail, il apparaît logique de les réduire, voire de les supprimer, afin de « sanctionner les fraudeurs et les profiteurs » (selon l'expression de François Fillon, ancien ministre des Affaires sociales). D'ailleurs, 84 % des Français interrogés par le Crédoc nourrissent le sentiment que « beaucoup de personnes abusent du système » (Baromètre de la cohésion social n° 312, Crédoc, octobre 2014). Pourtant, cette opinion, fondée en apparence, repose très largement sur une vision partielle et erronée du problème.

En premier lieu, même si les phénomènes de désincitation au travail peuvent exister, ils n'ont pas l'ampleur qu'on décrit. Tout d'abord parce que la « prime d'activité » décrite plus haut permet de pérenniser le cumul des transferts sociaux et des revenus du travail. Ensuite, parce que l'effet de trappe à inactivité n'est pas visible statistiquement dans les taux d'emploi lors du passage à 25 ans (âge d'éligibilité au RSA) et ce quel que soit le niveau de diplôme considéré. P. Briard et O. Sautory, par exemple, s'intéressent aux personnes situées juste au-dessus du seuil d'éligibilité au RSA et ne décèlent statistiquement aucun effet désincitatif de ce dernier sur leur offre de travail (Évaluation de l'impact du RSA sur l'offre de travail, DARES, n° 171, mars 2012). En d'autres termes, les bénéficiaires de la prime d'activité n'hésitent pas à travailler plus au risque de perdre le bénéfice de ladite prime. Les raisons pour lesquelles les bénéficiaires du RSA ou de la prime d'activité préfèrent ne pas renoncer à leur emploi sont bien

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

connues. L'accès à l'emploi, même si les gains financiers qu'il procure sont faibles par rapport au RSA, est perçu comme une norme sociale à atteindre. Comme le souligne l'économiste Hélène Zajdela, les anciens allocataires devenus travailleurs à bas revenus ont « intégré les valeurs d'une société qui dénigre la situation d'assisté, et où le travail est le vecteur essentiel de la socialisation ». C'est aussi le moyen de se construire des droits à la retraite et d'acquérir une expérience professionnelle qui améliorera les conditions futures d'emploi.

En deuxième lieu, il est faux de croire que les allocataires du RSA « profitent » pleinement de leur « oisiveté ». Au contraire, beaucoup d'entre eux se sentent stigmatisés et recherchent activement un emploi. D'après la Dares, près de 36 % des 2,47 millions de personnes éligibles au RSA sont déjà en activité principalement sur des contrats temporaires (CDD, intérim, emplois saisonniers) et des emplois à temps partiel. De leur côté, près de deux tiers des bénéficiaires du RSA sans emploi déclarent en chercher un activement. 72 % des bénéficiaires sans emploi déclarent être limités dans leur recherche d'emploi, notamment par des problèmes de santé, de transport ou de garde d'enfants (Dares, *Analyse*, n° 14, mars 2012). Notons également que les bénéficiaires du RSA sont moins nombreux à se percevoir en bonne santé que le reste de la population. D'après la Drees, 58 % se déclarent en « bonne » ou « très bonne » santé (alors que cette part est de 77 % pour l'ensemble des salariés). La part des bénéficiaires du RSA qui présentent une détresse psychologique est de 36 % (contre 14 % pour le reste de la population). Enfin, 18 % des bénéficiaires du RSA disent avoir renoncé à au moins une consultation médicale ou à recevoir des soins dentaires pour des raisons financières (Drees, *Études et Résultats*, n° 882, juin 2014).

En troisième lieu, croire qu'en diminuant/supprimant le RSA, on va pousser les allocataires à rechercher encore plus activement un emploi est un non-sens. D'abord, parce que, comme nous venons de le voir, les allocataires du RSA recherchent déjà

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

activement un emploi. Mais surtout parce que le RSA se situe largement en-dessous du seuil de pauvreté. En France, pour une personne seule, le seuil de pauvreté est fixé à 987 €, tandis que le RSA ne dépasse pas les 524 €. En d'autres termes, le RSA joue déjà difficilement son rôle de « solidarité active », puisqu'il ne permet pas de payer simultanément son loyer, les assurances, les frais d'hygiène et d'alimentation, et encore moins les frais de recherche active d'emploi (envois de CV, déplacements pour les entretiens, tenues adaptées). Proposer d'en réduire son montant pour inciter à l'insertion sociale est au mieux irréaliste, et au pire franchement malhonnête.

En définitive, mettre le projecteur sur les minima sociaux laisse dans l'ombre le vrai débat, autrement plus lourd de conséquences pour notre société, à savoir celui du développement des « travailleurs pauvres », c'est-à-dire de personnes ayant un emploi et se situant malgré tout sous le seuil de pauvreté. Ces travailleurs sont signalés depuis les années 1990 par les Centres d'hébergement et de réinsertion sociale (CHRS) intervenant habituellement auprès des personnes en situation d'exclusion. Selon l'Insee, ils seraient aujourd'hui environ 2 millions de travailleurs pauvres (au seuil de pauvreté à 60 % du revenu médian). En comptant les personnes, conjoints et enfants qui vivent dans un ménage composé d'au moins un travailleur pauvre, ce sont au total 4 millions de personnes qui sont touchées par ce phénomène, soit près de la moitié des personnes pauvres en France en 2015 (8,8 millions). Le montant du RSA est suffisamment éloigné du SMIC à temps plein. Mais la crise économique amorcée en 2008 a conduit à la généralisation des emplois précaires, en CDD, à temps partiel subi et payés au SMIC horaire, créant ainsi une proximité nouvelle entre les minima sociaux et les revenus tirés du travail.

Cette évolution explique en grande partie le débat autour de la notion des « trappes », mais elle amène à poser la question centrale : est-il acceptable que les pouvoirs publics laissent se développer des situations d'emploi qui ne prémunissent plus contre la

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

pauvreté ? C'est sur le cas de ces nouveaux travailleurs pauvres, ces oubliés du social, piégés dans de véritables « trappes à pauvreté » qu'il est urgent de réfléchir.

Taux de pauvreté (en % de la population totale) et nombre de personnes vivant sous le seuil de pauvreté (à 60 % du revenu médian) dans les pays européens

	2005		2010		2014	
	milliers	%	milliers	%	milliers	%
Union européenne	79 329	16,4	81 817	16,4	86 102	17,2
Allemagne	9 960	12,2	12 648	15,6	13 337	16,7
Autriche	1 027	12,6	1 214	14,7	1 185	14,1
Belgique	1 537	14,8	1 566	14,6	1 704	15,5
Bulgarie	-	14	1 564	20,7	1 578	21,8
Chypre	120	16,1	128	15,6	123	14,4
Croatie	-	18	874	20,6	825	19,4
Danemark	632	11,8	728	13,3	670	11,9
Espagne	8 670	20,1	9 551	20,7	10 218	22,2
Estonie	245	18,3	211	15,8	-	-
Finlande	603	11,7	692	13,1	688	12,8
France	7 678	13	8 112	13,3	8 273	13,3
Grèce	2 092	19,6	2 205	20,1	2 384	22,1
Hongrie	1 342	13,5	1 211	12,3	1 427	14,6
Italie	11 014	18,9	10 938	18,2	11 857	19,6
Irlande	819	19,7	682	15,2	-	-
Lettonie	432	19,4	437	20,9	418	21,2
Lituanie	701	20,5	645	20,5	564	19,1
Luxembourg	61	13,7	71	14,5	83	16,4
Malte	57	14,3	63	15,5	66	15,9
Pays-Bas	1 741	10,7	1 694	10,3	1 937	11,6

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

	2005		2010		2014	
	milliers	%	milliers	%	milliers	%
Pologne	7 756	20,5	6 588	17,6	6 424	17
Portugal	2 042	19,4	1 903	17,9	2 030	19,5
Rép. tchèque	1 049	10,4	936	9	1 002	9,7
Roumanie	-	-	4 522	21,1	5 390	25,4
Royaume-Uni	11 157	19	10 519	17,1	-	-
Slovaquie	718	13,3	651	12	659	12,6
Slovénie	238	12,2	254	12,7	290	14,5
Suède	874	9,5	1 212	12,9	1 462	15,1

Source : Eurostat

Commentaire : En une décennie (2005-2014), le nombre de personnes pauvres a augmenté de 8,5 % au sein de l'UE. En 2014, on dénombrait ainsi 86,1 millions de personnes vivant sous le seuil de pauvreté (à 60 % du revenu médian) : 15,5 % résident en Allemagne, 13,9 % en Italie, 11,9 % en Espagne. Les règles d'obtention des minima sociaux sont assez variables dans l'UE. L'âge d'éligibilité est fixé à 25 ans en France, Espagne et Luxembourg alors qu'il est établi à 18 ans dans la plupart des autres pays européens. Les aides reçues au titre des minima sociaux ne sont pas imposables dans la plupart des pays européens, sauf au Luxembourg et au Danemark. Tant que les bénéficiaires répondent aux conditions, la durée de financement des minima sociaux est illimitée dans la plupart des pays, sauf au Portugal où elle est limitée à un an et en Espagne et en Italie où elle est renouvelable annuellement.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Les nouvelles théories néoclassiques du marché du travail

L'apparition d'un chômage massif et persistant dans les pays de l'OCDE a conduit les économistes néoclassiques contemporains, à partir des années 1980, à revoir leurs analyses du chômage. Ce réexamen a porté sur les imperfections du marché du travail et leur impact sur l'emploi et le chômage. Les hypothèses de la concurrence pure et parfaite* ont ainsi progressivement été relâchées, sans toutefois remettre en cause le socle même de l'approche néoclassique (rationalité parfaite des agents, comportements de maximisation sous contraintes). Différentes théories ont vu le jour, au gré des imperfections retenues par les auteurs.

La théorie du « capital humain* » remet en cause l'homogénéité du facteur travail. D'après cette approche, les individus n'ont pas les mêmes compétences et qualifications, ce qui explique que leurs niveaux de rémunération soient différents. Plus un individu se forme, plus il est qualifié, plus le revenu qu'il en tire est élevé. Cela permet de comprendre comment les individus arbitrent entre le prolongement de leurs études et l'entrée sur le marché du travail. La poursuite des études est rationnelle tant que les gains cumulés des rémunérations anticipées qui en découlent restent supérieurs aux dépenses de formation. Selon cette théorie, donc, l'individu investit dans son « capital humain » afin d'accroître sa productivité et sa rémunération.

La théorie du « *job search* » (recherche d'emploi) découle de l'abandon de l'hypothèse de l'information pure et parfaite. L'individu est mal informé de la totalité des emplois vacants, de leurs caractéristiques, de leurs niveaux de salaires, de leur pénibilité… Il renonce, du fait du coût de l'information, à explorer toutes les pistes. L'individu reste alors au chômage tant que le coût marginal* d'une journée de recherche supplémentaire est inférieur au bénéfice marginal d'une journée de recherche supplémentaire (chance de trouver un emploi mieux rémunéré). La théorie du « *job search* » propose ainsi une explication du chômage frictionnel.

Dans le même ordre d'idée, la théorie du « salaire d'efficience* » met en avant le coût excessif que devrait payer l'entreprise, pour contrôler de manière systématique, le travail de ses salariés. Les employeurs

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

accepteraient ainsi de payer un salaire plus élevé afin de motiver et de fidéliser leurs employés. Une fois généralisé à l'ensemble des entreprises, le « salaire d'efficience » est à l'origine d'un chômage massif (involontaire et persistant) car il est supérieur au salaire d'équilibre !

La théorie des « insiders/outsiders », quant à elle, trouve son origine dans l'imparfaite mobilité du travail. Selon cette approche, les chômeurs (les « outsiders ») accèdent difficilement à l'entreprise du fait des nombreuses entraves mises en place par les salariés déjà en poste (les « insiders ») pour protéger leurs emplois : coûts élevés de licenciement, de recrutement, de formation au poste de travail…

La théorie de la « négociation collective », enfin, explique la persistance du chômage par l'existence même de syndicats, dont la raison d'être est de défendre les intérêts de leurs membres (niveaux de salaire et d'emploi élevés). Lorsque le rapport de force est favorable, la « négociation collective » se traduit par des niveaux de salaires supérieurs au niveau d'équilibre, ce qui engendre l'apparition d'un chômage de masse.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Plus de flexibilité, c'est moins de chômeurs. »

La protection accordée aux salariés en contrats de travail indéterminés est un frein à la mobilité du travail.

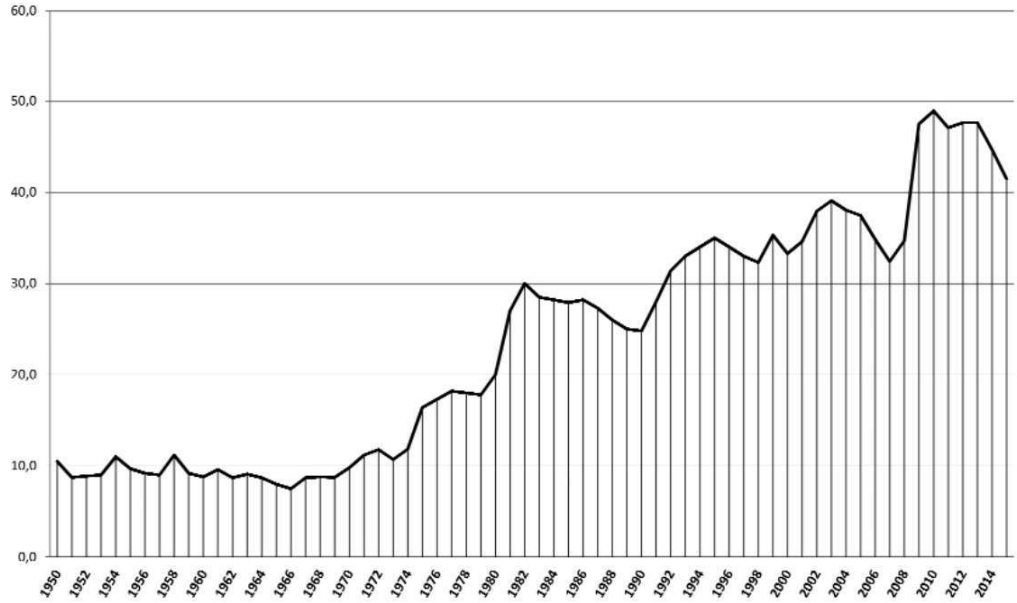
OCDE, Études économiques : France, mars 2015

Le chômage, véritable talon d'Achille de nos sociétés modernes, constitue aujourd'hui un objet d'étude central pour les économistes. En novembre 2015, la zone OCDE (34 pays) totalisait 41,46 millions de chômeurs (soit 6,7 % de la population active). Toutes les catégories sociales sont touchées, et en particulier les jeunes, les femmes, les personnes peu qualifiées et les personnes handicapées. La gravité des problèmes sociaux engendrés par ce phénomène est à l'origine d'un renouvellement total de la pensée économique et politique. La recherche d'une « flexibilité » toujours accrue sur le marché du travail, au cœur des politiques publiques des années 1990, apparaît aujourd'hui largement remise en cause.

Il faut d'abord s'entendre sur les mots. Un chômeur est une personne en âge de travailler, sans emploi rémunéré, effectuant des recherches actives pour en trouver un et disponible immédiatement (définition du Bureau international du travail). La notion de flexibilité, quant à elle, est plus ambiguë car elle revêt plusieurs formes. Sur le marché du travail, on parle de « flexibilité salariale » lorsque les salaires peuvent varier librement à la hausse ou à la baisse, de « flexibilité horaire » (ou « quantitative ») lorsque c'est le temps de travail qui varie pour s'ajuster aux besoins de l'entreprise (temps complet/temps partiel), de « flexibilité fonctionnelle » lorsque la mobilité professionnelle est favorisée par la polyvalence des salariés et de « flexibilité de l'emploi » (ou

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Évolution du nombre de chômeurs dans les pays de l'OCDE (1950-2015)



Source : OCDE.Stat

Commentaire : Le nombre de chômeurs reste constant (autour de 10 millions de personnes) jusqu'à la fin des années 1970. Avec le tournant libéral des années 1980, la donne change puisque le nombre de chômeurs dans les pays de l'OCDE ne cesse d'augmenter. La crise qui frappe l'Europe à partir de 2008 est à l'origine d'un rebond historique du niveau de chômage (jusqu'à 48,915 millions de chômeurs enregistrés en 2010).

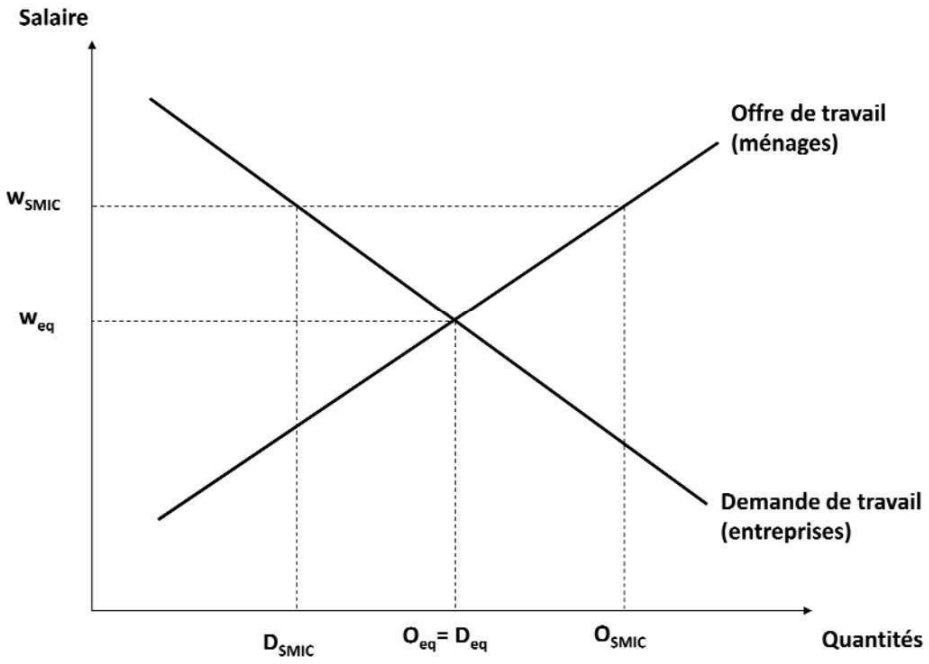
« externe ») lorsqu'il n'y a plus d'entraves à l'ajustement des quantités d'emplois offertes et demandées (conditions d'embauche et de licenciement facilitées). Initiées dans les années 1980 en Angleterre par Margaret Thatcher, puis reprise dans les années 1990 dans la plupart des autres pays de l'OCDE, les politiques de flexibilité du marché du travail reposent en réalité sur un socle théorique plus ancien.

En effet, dans la théorie néoclassique standard, le chômage est tout simplement impossible en situation de concurrence pure et parfaite*. Le marché du travail, comme tous les autres marchés d'ailleurs, trouve automatiquement (par un processus appelé « tâtonnement walrasien ») l'équilibre entre l'offre de travail des

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

ménages (qui augmente plus le salaire est élevé) et la demande de travail des entreprises (qui augmente plus le salaire est bas). Sur la figure ci-dessous, c'est l'intersection entre les deux droites qui détermine le niveau d'équilibre du salaire (W_{eq}) et du travail ($O_{eq} = D_{eq}$). La persistance éventuelle du chômage dans cette situation d'équilibre ne peut conduire qu'à deux interprétations : soit il s'agit d'un « chômage volontaire » (celui des personnes n'acceptant pas de travailler au niveau du salaire d'équilibre proposé par le marché), soit il s'agit d'un « chômage involontaire » (celui des personnes acceptant le salaire d'équilibre, mais ne trouvant pas d'emploi). Dans le premier cas, la lutte contre le chômage passe notamment par l'arrêt des aides versées aux personnes volontairement oisives. Dans le second, elle implique de lever les rigidités qui empêchent l'ajustement « naturel » entre offre et demande. C'est donc dans le but de restaurer les conditions de la concurrence pure et parfaite que des politiques de flexibilité sont mises en place.

Détermination du « salaire d'équilibre » sur le marché du travail



Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Dans la pratique, la flexibilité salariale conduit à appréhender toute institution entravant, d'une manière ou d'une autre, l'ajustement des prix (ici par les salaires) comme une « rigidité », et donc à rechercher son affaiblissement, voire sa suppression. Il en va ainsi des syndicats et des réglementations* diverses qui pèsent sur les salaires. Dans cette optique néoclassique, il apparaît logique que le SMIC* lui-même (noté W_{SMIC} sur la figure) soit perçu comme un frein à l'embauche, car il verrouille le marché du travail dans une situation de déséquilibre durable ($D_{SMIC} < O_{SMIC}$). Du côté de la flexibilité de l'emploi, il s'agit de diminuer les coûts d'embauche et de licenciement pour les entreprises, notamment en assouplissant les contraintes juridiques qui régissent les contrats de travail. C'est en ce sens qu'il faut lire l'épigraphe de ce chapitre puisque l'OCDE perçoit le contrat de travail indéterminé en France comme « un frein à la mobilité du travail ». La réforme du Code du travail apparaît comme la priorité des tenants de cette approche : « le Code du travail complexe, des procédures judiciaires trop longues et de nombreuses réglementations contraignent la flexibilité dans les secteurs privé et public et créent une dualité au détriment des populations les plus vulnérables, notamment les jeunes » (OCDE, Études économiques : France, mars 2015). En ce sens, les procédures facilitées de licenciements collectifs, la procédure de rupture conventionnelle, le Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), le Pacte de responsabilité et de solidarité, etc. sont autant de mesures cohérentes avec les préconisations de l'approche néoclassique du marché du travail. En plus de rendre l'équilibre possible, les économistes libéraux insistent sur les autres qualités de la flexibilité : amortir les fluctuations conjoncturelles, rendre les prix plus compétitifs, améliorer l'efficacité des entreprises dans un contexte mondialisé et même, favoriser l'insertion professionnelle (en donnant à des actifs peu qualifiés la chance de se former sur le terrain). Toutefois, l'efficacité de la flexibilité est à nuancer, car cette dernière est contestable tant sur le plan théorique que dans la pratique.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Sur le plan théorique, tout d'abord, il a été reproché à l'hypothèse de concurrence pure et parfaite d'être trop éloignée de la réalité, et donc de conduire à des préconisations complètement déphasées par rapport aux préoccupations réelles des gens. Conscients de ce problème, les économistes néoclassiques contemporains ont progressivement cherché à coller au plus près à la réalité, en abandonnant telle ou telle condition de la concurrence pure et parfaite. Cela s'est notamment traduit par la formulation de nouvelles théories (« capital humain* », « job search », « salaire d'efficience* », « insiders/outsiders », « négociations collectives »), ces dernières gardant en commun avec l'approche néoclassique traditionnelle l'idée que le chômage est provoqué par l'existence de taux de salaires trop élevés, et de législations pour la protection de l'emploi trop contraignantes.

Sur le plan théorique toujours, il existe d'autres explications concurrentes du chômage dans lesquelles la flexibilité ne joue aucun rôle, voire est considérée comme contraire au bon fonctionnement du marché du travail. Dans une perspective marxiste, le chômage est analysé comme un phénomène inhérent à la production capitaliste. L'« armée de réserve industrielle » (chômeurs et travailleurs précaires) est constamment alimentée par les formes mêmes de la croissance capitaliste : crises cycliques, mécanisation et progrès technique, destruction des activités anciennes… Le chômage de masse qui en découle, apparaissant à la fois comme un moyen de pression à la baisse sur les salaires et une condition de l'effondrement du capitalisme, ne peut disparaître qu'avec ce dernier ! Selon les keynésiens, le chômage trouve son origine dans une insuffisance des débouchés : la demande de biens et services est trop faible, conduisant les entreprises à ne pas recruter, ce qui limite d'autant le pouvoir d'achat des ménages et alimente en retour la contraction des débouchés… Seule une intervention publique massive de relance de la demande est susceptible de stimuler l'activité économique, et de réaliser le plein emploi.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Sur le terrain, aucune relation claire entre flexibilité et croissance, et entre flexibilité et chômage, n'a pu être statistiquement prouvée. C'est ce que pourtant admettait l'OCDE à la fin des années 1990 (*Perspectives de l'emploi*, 1999). Par ailleurs, la flexibilité serait à l'origine d'un « dualisme » du marché du travail, les emplois stables (CDI à temps plein) cédant progressivement le pas aux emplois précaires (CDD, intérim, stages, temps partiels, horaires atypiques, emplois non répertoriés). Ce phénomène contribue à fragmenter davantage les statuts d'emploi et à rendre encore plus floue la frontière entre chômage et emploi. À cela, le sociologue M. Verret ajoute que la multiplication des formes d'emplois contribuent à l'effritement des solidarités anciennes (en particulier de l'identité ouvrière) et fragilise le sentiment d'appartenance à des collectifs (*Ouvriers, ouvrières : un continent morcelé et silencieux*, 1992). La flexibilité apparaît alors directement responsable de la difficulté de construire des intérêts communs. Cela contribue probablement à limiter les corporatismes, mais rend également d'autant plus difficile la négociation collective.

Ajoutons que les salariés occupant les emplois précaires perçoivent des salaires généralement faibles, n'acquièrent pas d'ancienneté et subissent une grande insécurité professionnelle. Ces caractéristiques de la flexibilité, oubliées par l'approche néoclassique, ont des effets défavorables sur la santé et les conditions de travail des salariés, ce qui finit par nuire, d'une manière ou d'une autre, à la productivité et donc à l'entreprise. Le sociologue M. de Nanteuil-Miribel en dresse une liste pour l'Union européenne : montée du sentiment d'insécurité, détérioration des dimensions émotionnelle et psychologique des individus, insomnie, stress, fatigue, irritabilité, etc. (*La Flexibilité du travail et de l'emploi en Europe*, 2002). C'est en définitive l'aptitude de l'individu à tisser des liens sociaux qui est affectée par la flexibilité.

Face à ces défauts de la flexibilité, certains pays ont choisi des voies intermédiaires. Le Danemark a mis en place un modèle dit de « flexicurité » qui concilie des éléments en apparence

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

antinomiques : la flexibilité du marché du travail et la sécurité des emplois et de la protection sociale notamment en faveur des groupes les plus vulnérables dans et hors du marché du travail. D'un côté, la réglementation du marché du travail danois offre une protection faible des salariés en poste et incite à une mobilité élevée. De l'autre, l'indemnisation du chômage est très généreuse puisque les chômeurs peuvent bénéficier d'une indemnisation non dégressive, allant jusqu'à 9/10e du salaire (pour les catégories à bas salaires), pendant au moins quatre ans. Ce modèle permet au Danemark d'afficher un certain dynamisme économique par rapport aux autres pays européens, un taux de chômage parmi les plus bas (6 % à la fin 2015) de l'OCDE et un niveau de protection sociale très élevé. Les États baltes ont choisi, quant à eux, la voie de la « sécurité flexible » (d'après l'expression de C. Bayou). Il existe bien, dans ces pays, une loi protectrice de l'emploi (LPE) sur le modèle danois, mais elle est « fréquemment contournée, voire violée », privant de nombreux employés de toute indemnisation. C. Bayou décrit, par exemple, la pratique d'avenants (laissés sans dates) aux contrats de travail que les futurs employés sont obligés de signer et dans lesquels ils reconnaissent leur souhait de démissionner ce qui les prive *de facto* de leurs droits (*Revue d'études comparatives Est-Ouest*, « Le Marché du travail dans les États baltes : de la flexibilité informelle à la flexibilité formelle », 2010).

En conclusion, il n'y a aucune nécessité « naturelle » de flexibilité absolue pour résoudre le problème du chômage, d'autres solutions sont possibles et tout est affaire de compromis social. Ni la sécurité, ni la flexibilité, ne sont foncièrement mauvaises, mais leur application doit être régulée et définie collectivement. « Flexicurité » danoise, « sécurité flexible » balte indiquent que chaque modèle est un cas particulier. En France, l'idée d'une « sécurisation des parcours » fait son chemin. Il s'agit de protéger les individus tout au long de leur vie en facilitant les transitions d'une activité à une autre plutôt que de protéger les emplois. Seuls de nouveaux compromis trouvés entre les différents acteurs

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

en présence (employeurs, salariés, État, société civile) sont susceptibles de faire émerger un modèle viable et adapté à chaque pays.

Joseph Alois Schumpeter et les schumpetériens

Né en 1883, l'année de mort de K. Marx, mais aussi celle qui a vu naître Keynes, J. A. Schumpeter est un touche à tout. Il étudie le droit et l'économie, mais n'hésite pas à s'aventurer dans le domaine de la sociologie ou de l'histoire.

Il accepte le poste de ministre des Finances (1919-1920), puis dirige une banque privée avant d'embrasser une carrière d'universitaire qui le conduira jusqu'à Harvard où il poursuivra et développera son œuvre. Ses expériences tant de praticien que de théoricien de l'économie en feront un économiste inclassable, ni néoclassique, ni keynésien, ni marxiste. Il a marqué l'analyse économique par l'importance donnée à la dynamique et aux cycles économiques.

À la manière de K. Marx, J. A. Schumpeter part d'un état initial de l'économie où la croissance n'existe pas (le « circuit économique »). Toutefois, se distinguant de l'analyse marxiste, J. A. Schumpeter soutient que le passage du « circuit économique » à l'« évolution » trouve son origine dans les « innovations ». Sous ce terme, il range cinq catégories de faits qui constituent pour lui autant d'« occasions d'investir ». Les innovations renvoient soit au progrès technique, soit à l'élargissement des débouchés et/ou sources d'approvisionnements offerts aux entreprises. Elles apparaissent dans l'histoire de manière irrégulière et toujours groupées en « grappes » *(clusters)*. Elles sont le fait d'hommes et de femmes d'affaires, dynamiques, efficaces et portés par une vision originale de l'organisation et des capacités productives : les « entrepreneurs ». J. A. Schumpeter les décrit comme le moteur du capitalisme, le redynamisant en permanence par leur aptitude à introduire des innovations dans le circuit économique. Une fois actives, les innovations sont à l'origine d'« un changement historique et irréversible dans la manière de faire les choses » et qui se traduit, dans les faits, par la « destruction créatrice* » et l'émergence de

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« cycles économiques ». La « destruction créatrice » fait référence au fait que les entreprises innovantes voient leurs profits augmenter tandis que les entreprises incapables de suivre le mouvement, prisonnières du « circuit économique » voient leurs profits s'éroder voire disparaître. La rémunération du capital (intérêt, profit) est par essence la rémunération des innovations. C'est en ce sens que J. A. Schumpeter affirme que « le profit est l'enfant et la victime de l'évolution ». Il en résulte l'apparition de « cycles économiques » plus ou moins marqués en fonction de l'intensité des grappes d'innovations et la durée des phases de « destruction créatrice ». L'auteur distingue historiquement trois types de cycles qui se conjuguent et s'entremêlent et auxquels il attribue les noms des économistes qui les auraient observés en premier : « cycle Kondratiev » (54-60 ans), « cycle Juglar » (9-10 ans) et « cycle Kitchin » (4 ans).

Enfin, J. A. Schumpeter réalise une étude historique de l'évolution du capitalisme dans laquelle il fait apparaître plusieurs étapes (dont un âge d'or appelé « capitalisme intact » courant des guerres napoléoniennes jusqu'à la fin du XIXe siècle). Quant à l'avenir du capitalisme, l'auteur reste pessimiste car d'après lui, la bureaucratisation à outrance des entreprises (privées et publiques) absorbera progressivement les entrepreneurs et les « déviera » de leur fonction première qui est d'insuffler l'« évolution » dans le circuit économique. Cette tendance sera renforcée, d'après lui, par des législations nationales toujours plus protectrices des intérêts des travailleurs. On tendrait ainsi vers un capitalisme bureaucratisé dans lequel les prix, les règles du marché du travail et la distribution des revenus seraient déterminés par le gouvernement. « Nul doute qu'un tel système continuerait à s'appeler capitalisme, mais un capitalisme sous la tente à oxygène – maintenu en vie par des moyens artificiels et paralysé dans toutes ses fonctions qui ont fait son succès par le passé » (*Capitalism in the Postwar World*, 1943). Dans ce système, la fonction de l'entrepreneur ayant été affaiblie, les innovations se raréfieraient et ne permettraient plus la sortie du « circuit économique ».

Les idées de J. A. Schumpeter débordent très largement le champ de l'économie et sont reprises dans de nombreux domaines. Elles ont permis une reformulation dite « technologique » de la théorie des « avantages comparatifs* » dans laquelle seuls les pays innovants disposent d'une rente de monopole temporaire, c'est-à-dire qu'ils sont les seuls à pouvoir exporter les biens innovants, le temps nécessaire

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

pour les pays suiveurs de les imiter (M. Posner, P. Krugman). Elles sont à l'origine d'une théorie du cycle de vie du produit (R. Vernon, K. Akamatsu). Elles sont mobilisées aujourd'hui pour tenter de comprendre des phénomènes émergents comme l'économie collaborative, le Bitcoin, les échanges de pair à pair sur Internet…

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Le système des retraites par répartition n'est plus tenable. »

Le financement des retraites arrive à présent en tête des préoccupations en matière de protection sociale (40 %) des Français.

Crédoc, note de synthèse n° 19, septembre 2015

La cause semble entendue : le système de retraite par répartition serait trop archaïque, trop coûteux, inéquitable et trop rigide. Incapable de s'adapter à la faiblesse de la natalité et à l'allongement de l'espérance de vie, il faudrait le « réformer » en profondeur, voire lui substituer un système par capitalisation*, censé être beaucoup plus efficace. Ce raisonnement simple, limpide et cohérent en apparence, s'appuie presque exclusivement sur des idées reçues si souvent ressassées qu'elles finissent par s'imposer comme des évidences.

Rappelons d'abord que dans un « système par répartition », les pensions versées aux retraités d'aujourd'hui sont financées par un prélèvement sur les revenus des actifs d'aujourd'hui. Dans les pays dits « beveridgiens » (Danemark, Norvège, Royaume-Uni, Suède), où prédomine le principe d'universalité (c'est-à-dire que les prestations sont ouvertes à tous), ce prélèvement est opéré par l'impôt. À l'opposé, il provient des cotisations dans les pays « bismarckiens » (Allemagne, France, Pays-Bas), où s'est imposée une logique d'assurance sociale (les prestations sont réservées aux seuls cotisants). C'est à partir de l'entre-deux-guerres, alors que les finances publiques sont au plus bas, que les gouvernements optent pour la répartition (qu'elle soit de type bismarckien ou beveridgien). Ce mécanisme perdure jusqu'à nos jours, mais il est désormais fragilisé par trois évolutions communes à tous les

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

pays développés : une croissance atone et fragile, la mutation démographique et l'avènement de la capitalisation. Ces trois évolutions impliquent-elles pour autant la disparition des régimes par répartition ?

Le ralentissement de la croissance, survenue après ce qu'il est convenu d'appeler « les Trente Glorieuses » (selon l'expression de J. Fourastié), contribue aux déficits récurrents des régimes de retraite par répartition, et ce pour plusieurs raisons. En premier lieu, la morosité économique actuelle n'est pas favorable à la progression des salaires, et aboutit à une précarité accrue sur le marché du travail, accompagnée d'une exclusion précoce des travailleurs vieillissants. En second lieu, l'augmentation du nombre de chômeurs gonfle considérablement les cotisations chômage, et réduit d'autant la tolérance à toute augmentation des autres cotisations sociales. Enfin, comme le souligne F. Legros et J.-L. Guérin, dans *Les Retraites* (2003), « la pire des situations pour l'équilibre financier du régime de retraite est la succession d'une période de faible croissance à une période de forte croissance ». En effet, le système par répartition implique de faire payer aux actifs précaires et aux chômeurs d'aujourd'hui des pensions élevées, correspondant aux salaires plus élevés des décennies passées. Pour toutes ces raisons, un retour de la croissance apparaît plutôt souhaitable, car il apporterait une marge de manœuvre plus importante pour équilibrer les comptes des systèmes nationaux par répartition. Toutefois, il faut garder à l'esprit que la croissance, justement parce qu'elle est favorable à l'emploi et aux salaires, impliquera à son tour de payer, quarante ans après, des pensions plus élevées… On le voit, le cycle économique et à l'origine d'un cycle budgétaire des systèmes par répartition, alternant excédants et déficits. Pour s'en prémunir, beaucoup de pays (dont la France) ont créé des fonds nationaux de réserve financés par les revenus des privatisations* ou par certaines rentrées fiscales. Enfin, la croissance n'est pas suffisante, en soi, pour corriger des déséquilibres de nature plus structurelle, dus notamment à un changement démographique.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Trop de retraités, pas assez d'actifs ! La démographie est en général le problème auquel on pense d'emblée lorsqu'on s'interroge sur l'avenir des retraites par répartition. Cette préoccupation est largement justifiée et ne se résume pas à la seule faiblesse de la natalité. Ce qui est en cause, ici, c'est le ralentissement général de l'accroissement naturel (faible natalité, faible mortalité), se traduisant par un vieillissement progressif de la population mondiale. Embryonnaire mais déjà perceptible dans beaucoup de pays en développement, cette évolution démographique est déjà bien avancée dans les pays développés. Les raisons sont partout les mêmes et l'on peut difficilement les déplorer : évolution des comportements de fécondité, progrès de la médecine, diminution du taux de mortalité, allongement de la durée de la vie… Inévitablement, la pyramide des âges s'en trouve modifiée, d'autant que dans les pays développés, le vieillissement porte sur une génération relativement nombreuse (celle issue du *baby-boom* d'après-guerre). On s'attend donc à une forte augmentation de la part relative des plus de 60 ans (voir tableau), ce qui ne peut que contribuer à déséquilibrer les comptes des systèmes de retraite par répartition.

Ratio de dépendance vieillesse
(population de plus de 60 ans/population de 20 à 59 ans)

En %	1995	2000	2005	2010	2020	2030	2040	2050
Italie	39,7	42,9	45,6	50	59,8	80,9	98,1	97,2
Espagne	38,1	37,9	39,2	42	51,3	70,2	97,7	106,1
Japon	36,2	41,1	54,5	57,2	65,8	72	85,2	86,2
Allemagne	36,3	41,7	44,4	45,2	54,1	72,6	73,9	75,9
France	37,2	37,8	38,2	42,8	52,7	61,1	66,6	68
Royaume-Uni	38,4	38,9	44,9	52,1	57,1	62,9	64,5	66,2
États-Unis	30	29,8	30,8	33,9	45	53	53,9	56,4

Source : ONU

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Cependant, cette évolution démographique appelle plusieurs commentaires. En premier lieu, le ratio de dépendance vieillesse, le plus fréquemment utilisé dans les analyses, n'est pourtant pas le plus pertinent dans la mesure où toutes les personnes en âge de travailler (20-59 ans) n'ont pas forcément un emploi. Le calcul d'un ratio de dépendance économique (inactifs jeunes + retraités + actifs inemployés divisés par les actifs ayant un emploi), informant sur le montant global des cotisations sociales, conduit à des résultats totalement différents pour 2040. Dans le cas de la France, par exemple, alors que le ratio de dépendance vieillesse augmenterait de près de 80 % entre 2000 et 2040, celui de la dépendance économique ne croîtrait que de 8 %. En d'autres termes, la charge économique de l'inactivité (et du chômage) qui pèsera sur les actifs employés de 2040 serait dix fois moins importante que celle véhiculée par les discours se basant sur la seule dépendance vieillesse… Relativisé de la sorte, et c'est le second point, le problème démographique des retraites par répartition est loin d'être « sans solution ». D. Kessler en identifie même trois avec son fameux « triangle maudit » (Insee, *Économie et Statistique,* n° 233, 1990) : augmenter les cotisations, prolonger la durée du travail et/ou diminuer les pensions versées.

En France, les différentes réformes engagées depuis 1993 (réforme Balladur) ont privilégié de façon quasi-exclusive la deuxième et la troisième solution. Pourtant, plusieurs projections (COR, 2001 ; G. Dupont & H. Sterdyniak, 2000) montrent que la hausse des cotisations requise pour équilibrer les comptes est extrêmement faible : 13 à 15 % entre 2000 et 2040 (soit 0,32 à 0,38 % par an) contre 22 % entre 1980 et 2000 (1,1 % par an en moyenne). Une des raisons de ce blocage vient du refus constant du patronat de voir les cotisations augmenter, dans un contexte de croissance faible (institutionnellement, les cotisations sont réparties entre les salariés et le patronat). Refus abusif selon G. Dupont et H. Sterdyniak qui montrent, dans *Quel avenir pour nos retraites ?* (2004), que toute hausse des cotisations patronales

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

finit toujours par être répercutée à moyen terme sur les salaires (*via* le ralentissement de l'investissement et le chômage faisant pression à la baisse sur les salaires). Les auteurs concluent d'ailleurs que le patronat « ne devrait pas avoir son mot à dire dans l'arbitrage que font les salariés entre salaire direct et retraite, de même qu'il n'intervient pas dans les choix des salariés dans l'utilisation de leur salaire ».

Le système par capitalisation, enfin, présenté comme la solution miracle, appelle plusieurs commentaires. Dans ce système, chaque actif finance individuellement sa retraite en payant des cotisations à des organisations autonomes (les fameux « investisseurs institutionnels » appelés aussi « zins zins », c'est-à-dire des banques, des compagnies d'assurance et autres organismes de placement), qui investissent les fonds épargnés sur les marchés financiers et les restituent ensuite avec les intérêts, au moment du départ en retraite du cotisant (en une fois ou sous forme de rente viagère). Selon les partisans de ce système, la capitalisation serait plus rentable, plus flexible et donc mieux adaptée à la configuration démographique actuelle, et pas plus inéquitable que la répartition. Pourtant, depuis le début des années 2000, une abondante littérature économique montre qu'il n'en est rien. La rentabilité de la capitalisation, tout d'abord, ne peut pas être durablement supérieure à la croissance économique et ce, pour au moins deux raisons : l'instabilité inhérente aux marchés financiers sur le long terme, la réalisation de placements moins rémunérateurs à mesure que l'épargne offerte augmente et sature les secteurs les plus profitables. Le problème démographique, ensuite, n'est pas résolu par la capitalisation, car une génération trop importante (celle du *baby-boom* par exemple) partant à la retraite ne trouvera pas suffisamment d'acheteurs (actifs actuels moins nombreux) lorsqu'elle cherchera à « liquider » (c'est-à-dire à vendre) ses titres (actions et obligations), au moment de son départ à la retraite. Cela se traduira logiquement par une baisse du cours des titres, et des pensions plus faibles que prévu. L'équité, enfin, est loin d'être

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

au rendez-vous puisque la capitalisation repose exclusivement sur un effort individuel : à chacun selon sa capacité d'épargne ! Les actifs aux revenus les plus modestes seront forcément les moins bien servis. Non seulement la solidarité intergénérationnelle de la répartition se perd, mais une opposition nouvelle entre les intérêts des retraités (taux d'intérêt et de profits élevés) et actifs (taux d'intérêt faibles, salaires élevés) voit le jour, créant ainsi « une rupture implicite du pacte social » (selon l'expression de S. Laguérodie, *Petit bréviaire des idées reçues en économie*, 2004).

En définitive, rien n'implique la disparition du système de retraite par répartition. Des adaptations sont certes nécessaires, mais elles doivent être discutées collectivement (gouvernement et syndicats) et être cohérentes avec les solutions apportées au chômage.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

L'ÉCONOMIE EN CRISE ?

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Les crises économiques actuelles sont plus fréquentes qu'auparavant. »

Les principaux ennemis de la stabilité capitaliste ont toujours été la guerre et la dépression.

Paul Krugman, *Pourquoi les crises reviennent toujours*, 2009

Krach boursier en Chine (2015), crise espagnole (à partir de 2010), crise de la zone euro (à partir de 2009), crise grecque (à partir de 2009), crise des *subprimes* (2007-2009), crise brésilienne (2002), crise argentine (2001), crise des Junk bonds (2001), éclatement de la bulle Internet aux États-Unis (2000), krach boursier (2001-2002), défaut de la Russie sur les GKO (1998), crise économique asiatique (1997), crise Tequila au Mexique (1994), crise du marché obligataire (1994), crise du Système monétaire européen (1993), éclatement de la bulle spéculative japonaise (1989)… On a l'impression que le fonctionnement normal de l'économie, c'est d'être en « crise » ! Encore faut-il s'entendre sur ce que recouvre cette dernière notion.

La crise économique est habituellement définie comme un ralentissement brutal de l'activité économique ayant des conséquences variées (chômage, inflation, faillites, déséquilibre des finances publiques, tensions sociales, etc.). L'Insee, par exemple, considère qu'il y a « crise » ou « récession » lorsque la croissance du PIB se ralentit pendant au moins deux trimestres consécutifs. Si le ralentissement débouche sur une réduction de l'activité, on parle alors de « dépression ». Toutefois, la définition de la crise a varié selon les époques et les formes de crises traversées. Il en résulte un foisonnement d'interprétations, parfois contradictoires entre elles, formulées dans des contextes particuliers, et qui ne

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

sont pas toujours pertinentes pour nous aider à comprendre les crises contemporaines. On doit à l'historien E. Labrousse la célèbre formule : « Les économies ont les crises de leurs structures » (*La Crise de l'économie française à la fin de l'ancien Régime et au début de la Révolution*, 1944). Cela signifie, d'une part, que les crises touchent toujours à la structure des économies et des sociétés, et, d'autre part, que chaque type d'économie a ses crises propres. En ce sens, on distingue généralement les crises d'« Ancien Régime » et les « crises modernes ».

Les crises d'Ancien Régime, étudiées par les historiens de l'école des Annales (E. Labrousse, J. Bouvier, P. Goubert), se divisent en « crises agricoles pures » et en « crises mixtes ». Dans les deux cas, il s'agit de crises de la rareté. Les crises agricoles pures trouvent leur origine dans une mauvaise récolte, d'où le nom de crises « frumentaires » (terme dérivé du froment) qui leur est parfois donné. Un facteur « exogène » à l'économie (incident climatique, démographie, guerres) déclenche la crise qui suit alors toujours le même processus : la pénurie entraîne une forte hausse des prix, le pouvoir d'achat s'effondre, la malnutrition touche la population et, dans les pires des cas, épidémies et surmortalité concluent la crise. Aujourd'hui encore, ces crises sévissent dans de nombreux pays du sud, et notamment en Afrique subsaharienne. Toutefois, des crises mixtes se développent à partir du XIXe siècle. Elles trouvent toujours leur origine dans une mauvaise récolte, mais en plus de l'effondrement du pouvoir d'achat et de la demande, elles revêtent une dimension financière : les agents économiques revendent leurs titres en Bourse ce qui provoque l'effondrement des cours.

Les crises « modernes », quant à elles, sont des crises de surproduction. Elles apparaissent à partir du milieu du XVIIIe siècle. Contrairement aux crises frumentaires, elles trouvent leur source dans les caractéristiques intrinsèques du système économique et plus particulièrement dans la non-correspondance automatique de l'offre (en général en excès) et de la demande. La déconnexion

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

entre offre et demande peut avoir de multiples causes : mauvaise anticipation du producteur quant aux débouchés futurs pour ses produits, faiblesse des investissements, inégale répartition du revenu (par exemple, les salariés étant réduits à la portion congrue). Il s'ensuit des méventes, des faillites, des licenciements et des baisses des revenus. Les conséquences sur l'ensemble de la vie sociale et économique sont amplifiées par le développement de l'activité industrielle, la mise en place d'infrastructures reliant les marchés entre eux (routes, réseaux ferroviaires, moyens de communication), de l'accélération du crédit et du progrès technique. C'est pour cela que ces crises sont souvent suivies par une période plus ou moins longue de dépression économique. La faillite de Law en 1720 est probablement la première crise de ce type. En 1857 la crise (et la grande dépression qui suit) se joue pour la première fois à l'échelle mondiale. Ces crises modernes ne sont pas moins dévastatrices que les anciennes : elles ont entraîné des cortèges de misères indicibles d'autant plus choquants que, contrairement aux crises frumentaires, ils se produisent dans un contexte de capacités de production massivement inutilisées ; certaines, comme la grande crise de 1929 (et la dépression des années 1930) ont débouché sur des guerres.

Peut-on affirmer que les crises modernes sont plus nombreuses que les crises d'Ancien Régime ? Cette question appelle quatre réponses.

Premièrement, force est de constater que les crises modernes sont plus fréquentes que les crises de l'Ancien Régime. B. Eichengreen et M. D. Bordo estiment que « par rapport à l'ère de la globalisation financière d'avant 1914, les crises sont deux fois plus fréquentes aujourd'hui » (« Crises Now and Then: What Lessons from the Last Era of Financial Globalization », *NBER* n° 8 716, 2002). Toutefois, les auteurs ajoutent que les crises modernes, bien que plus fréquentes, ne semblent pas plus sévères que par le passé : « Les pertes de production associées aux crises,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

de la façon dont nous les mesurons, étaient à peu près les mêmes avant 1914 qu'aujourd'hui. Et en considérant toutes les crises ensemble, il n'y pas de preuve d'une augmentation du temps de retour à la normale entre cette époque et maintenant. »

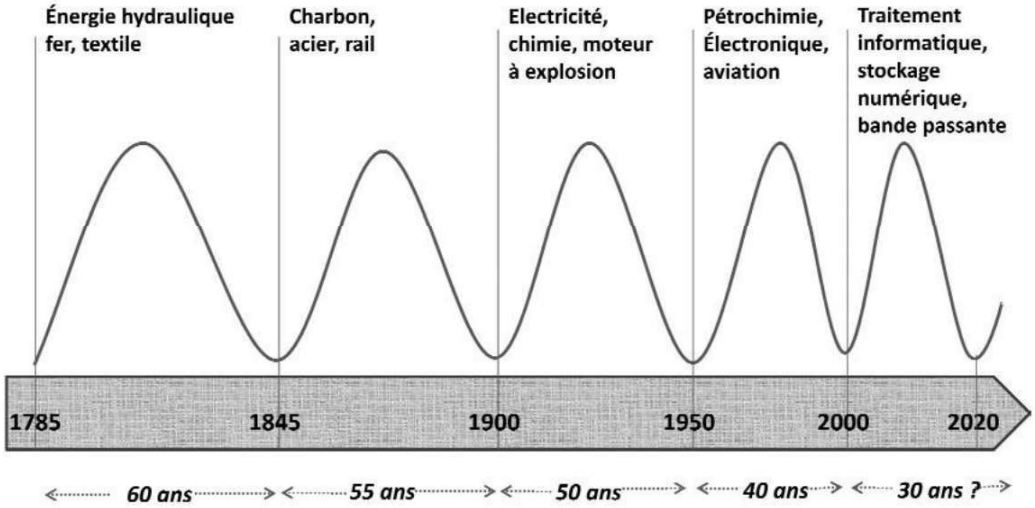
Deuxièmement, c'est le nombre de crises financières qui augmente le plus vite. Or la nature de ces crises est très différente des autres crises modernes. Il semble *a priori* paradoxal que des crises puissent apparaître dans le domaine de la finance, tant les marchés financiers actuels, avec leurs cotations électroniques en continu, sont proches de la figure emblématique des marchés parfaits. Mais, comme le rappelle R. Boyer, « cette apparence est trompeuse car, en matière de finance, s'échangent non pas des marchandises typiques mais des promesses et des anticipations d'une valeur future marquée par toutes les incertitudes nées de la conjonction, de comportements stratégiques, mais aussi de l'incapacité qu'ont les acteurs à calculer les conséquences de leurs décisions présentes sur leur revenu futur » (« Pourquoi tant de crises ? », *Alternatives Économiques*, HS n° 077, avril 2008). C'est pour cette raison, d'après l'auteur, que la valeur des titres sur les marchés financiers ne repose pas sur la valeur réelle des entreprises, mais plutôt sur une « convention », sorte de sentiment partagé par tous les acteurs de marché qui sert de référence pour leurs évaluations. Lorsque l'incertitude devient forte, les acteurs financiers sont tentés de croire à la convention du marché plutôt qu'à leurs propres évaluations. La crise financière apparaît lorsqu'on bascule de la première aux secondes. Elle est, en quelque sorte, une crise des conventions. Les marchés financiers semblent donc « intrinsèquement soumis à des crises périodiques qui peuvent se diffuser au reste de l'économie en précipitant le passage du krach financier à la récession économique, voire à la dépression » *(Ibid.)*. La crise des *subprimes* de 2007, par exemple, illustre parfaitement ce point.

Troisièmement, les crises modernes sont plus régulières que les crises de l'Ancien Régime. Cette régularité trouve une

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

explication dans la théorie du cycle économique proposée par J. A. Schumpeter. D'après cet auteur, les innovations sont centrales pour comprendre l'occurrence des crises. Les innovations constituent des nouvelles « occasions d'investir » qui déclenchent une phase d'expansion que la spéculation financière et la distribution accrue de crédits bancaires amplifient. Des surcapacités apparaissent, ce qui provoque une réévaluation des perspectives

Les cycles de Kondratiev depuis 1785



Source : figure librement inspirée de l'analyse proposée par Schumpeter, The Analysis of Economic Change, *1935.*

Commentaire : D'après Schumpeter, le capitalisme connaîtrait une succession de cycles longs (qu'il nomme cycles « Kondratiev ») dans l'évolution de son activité. Ces cycles sont rythmés par l'émergence de grappes d'innovations majeures. De son vivant, Schumpeter avait distingué trois cycles de ce type. Le premier, issu de la révolution industrielle, commence à la fin du XVIIIe siècle. Il est la conséquence de la diffusion à grande échelle de machines à vapeur et de métiers à tisser mécaniques. Le deuxième commence au milieu du XIXe siècle et correspond au développement des chemins de fer et de la métallurgie. Le troisième débute au début du XXe siècle avec le développement de l'électricité, de la chimie industrielle et du moteur à explosion. Les auteurs qui inscrivent leurs recherches dans la lignée de Schumpeter, voient dans la phase de reconstruction d'après-guerre (nommée les « Trente Glorieuses » par J. Fourastié), dans celle qui s'ouvre dans les années 1980 avec la révolution informatique ainsi que dans l'avènement de l'économie collaborative à partir des années 2010, de nouveaux cycles Kondratiev.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

de profit et finalement un retournement de la conjoncture (*La Théorie de l'évolution économique*, 1912). La dépression est définie par l'auteur comme « le processus normal de résorption et de liquidation de l'économie » durant lequel les entreprises qui n'arrivent pas à s'adapter au changement disparaissent *(Ibid.)*.

Quatrièmement, les crises modernes (et en particulier les crises financières contemporaines) se diffusent à l'échelle mondiale beaucoup plus rapidement qu'auparavant. Cela s'explique par la combinaison de plusieurs facteurs conjoints : la généralisation de la libéralisation financière, l'ouverture aux mouvements internationaux des capitaux, la déréglementation* et l'interdépendance croissante des systèmes nationaux. Les crises asiatique (1997), russe (1998), argentine (2001), l'éclatement de la bulle Internet aux États-Unis (2000) ou la crise des *subprimes* (2007), illustrent parfaitement ce point.

En conclusion, il apparaît que les crises se succèdent à un rythme de plus en plus rapide, qu'elles sont majoritairement d'origine financière et qu'elles se diffusent rapidement à l'échelle mondiale d'une fait d'une extrême libéralisation financière. Toute réflexion quant à la maîtrise des crises passe par une nécessaire redéfinition du rôle de l'État dans le domaine financier, et de sa capacité à réglementer à nouveau.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Crise de l'Ancien Régime versus crise moderne

Les crises de l'Ancien Régime sont des crises de la rareté. Elles trouvent leur source en dehors de l'économie (mauvaise récolte, incident climatique, guerres, etc.). Le Grand Hiver de 1709 donne une bonne illustration des mécanismes à l'œuvre dans une crise de ce type.

Le Grand Hiver de 1709 : cette année, le gel s'abat en Europe, suivi d'une sécheresse entraînant de mauvaises récoltes dans un contexte de démographie galopante et de système de transport lacunaire. Voici comment le curé de la paroisse de Castenet (France) relate la crise : « Le vin glaçait dans les caves et faisait fendre les barriques ; le pain se gelait en quelque endroit que ce fut et jusqu'au 25 février. Les noyers périrent entièrement, plusieurs chênes et quantités de pruniers et autres arbres fruitiers se séchèrent, ce qui causa une si grande disette qu'on fut obligé à Albi de tenir le blé à 14 livres le setier et d'en empêcher la sortie, les mois de mai, juin, juillet, août » (Registre de l'église paroissiale de Castenet, 1709). En France, la grande famine qui en résulte est directement responsable de la mort d'environ 10 % de la population et de la misère aiguë des paysans. La cause première de la crise est une diminution des récoltes. Mais ses effets ont été amplifiés par le fait que la majorité de la population vivait alors dans l'extrême pauvreté, sans provisions suffisantes pour atténuer le choc, et sans épargne pour tenir jusqu'aux beaux jours. La faiblesse des moyens de communication, et, surtout, du stockage public de blé ou d'huile a provoqué une flambée des prix de ces biens de base, condamnant tous ceux qui ne pouvaient y faire face. Les mauvaises récoltes ne sont donc qu'une explication partielle : elles dégénèrent en crises frumentaires seulement lorsque pauvreté des habitants et absence de politiques publiques préventives sont la règle. L'incapacité de l'Ancien Régime à juguler ces difficultés d'approvisionnement tout au long du XVIIIe siècle va jouer un rôle majeur dans le déclenchement de la Révolution française.

Les crises modernes sont des crises d'excès de l'offre qui se traduisent par un effondrement des prix, des faillites et des licenciements massifs. La faillite de Law en 1720 est probablement la première crise moderne de l'histoire.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

La faillite de Law en 1720 : dans ses *Considérations sur le numéraire et le commerce* (1705), John Law, financier écossais, vantait les vertus d'un système financier basé sur une banque d'État qui émettrait une quantité de billets proportionnelle aux besoins des activités économiques (et non aux quantités d'or et d'argent en dépôt) et qui serait associée à une compagnie de commerce par actions ayant le monopole du commerce extérieur. À la mort de Louis XIV, le Régent autorise John Law à appliquer son système en France. Il fonde alors la Banque générale en 1717 (érigée en Banque royale en 1718) qui reçoit des dépôts d'argent, accorde des prêts aux commerçants et émet des billets remboursables en espèces métalliques. La même année, il crée la Compagnie d'Occident (devenue Compagnie des Indes en 1719) qui détient le monopole de tout le commerce colonial français. Au début de 1720, lorsque Law décide de réunir la Banque et la Compagnie, il déclenche un mouvement spéculatif de grande ampleur. Les actions proposées initialement à 500 livres s'arrachent à 20 000 livres. Mais les dividendes sont décevants, ce qui entame la confiance du public qui rend massivement ses actions et demande la conversion des billets de la Banque royale en or et argent. La Banque royale ne peut honorer ces demandes du fait d'un encours en métaux précieux insuffisant par rapport aux billets en circulation. C'est la faillite. Il en résultera une méfiance durable des Français à l'égard de la bourse mais les conséquences économiques demeurent limitées.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Les banquiers sont les seuls responsables de la crise des *subprimes*. »

C'est quand la mer se retire qu'on voit ceux qui se baignent nus.

Citation attribuée au milliardaire américain Warren Buffett

Cette citation, attribuée à Warren Buffett, décrit bien la situation des banques au moment de la crise des *subprimes*. Véritables colosses aux pieds d'argile, beaucoup d'entre elles semblaient solides avant la crise et se sont finalement révélées largement exposées aux défauts de remboursement des emprunts à risques. Volontiers présentées comme les boucs émissaires de la crise des *subprimes*, les banques sont pointées du doigt pour avoir été initiatrices de la bulle spéculative immobilière qui a finalement éclaté en 2007. Toutefois, même si les banques ont une part de responsabilité certaine dans cette crise, elles sont loin d'être le seul acteur impliqué. De plus, la crise des *subprimes* n'est pas vraiment un coup de tonnerre dans un ciel serein. Au contraire, elle s'inscrit dans un contexte particulier qui a rendu le « *subprime* » possible : celui de la déréglementation*, du décloisonnement et de la globalisation financière…

La crise des *subprimes* a réuni deux groupes d'acteurs économiques très différents : les propriétaires immobiliers et les investisseurs. Ce lien a été rendu possible par les banques qui ont vendu les prêts hypothécaires des premiers sous forme de titres boursiers aux seconds. Pour bien comprendre ce lien, il est nécessaire de revenir sur les mécanismes à l'œuvre depuis l'achat d'une maison jusqu'à la vente des prêts hypothécaires sur les marchés financiers. Aux États-Unis, un ménage qui souhaite acquérir un bien immobilier contacte généralement un courtier qui sert

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

d'intermédiaire entre lui et le prêteur hypothécaire. Après le paiement d'un acompte par le ménage et la vérification d'une série de critères de solvabilité (justificatifs de revenus principalement), le prêteur accorde ce qu'on appelle un prêt hypothécaire « *prime* » *(prime mortgage)*. En cas de défaut de remboursement par le ménage, le bien immobilier revient en principe au prêteur qui peut le revendre.

À partir du début des années 2000, le volume de prêts hypothécaires accordés aux États-Unis augmente rapidement (1 400 milliards de dollars en 2007 contre 400 milliards en 2004), favorisé en cela par la baisse générale des taux d'intérêt. En effet, suite à l'éclatement de la bulle internet (2000) et aux attentats du 11 septembre (2001), la Federal Reserve (FED) a réduit ses taux (jusqu'à 1 % en 2003) afin d'éviter à tout prix un manque de liquidité qui aurait eu pour conséquence de freiner l'économie américaine. En ajoutant les excédents de liquidités venant du Japon, de la Chine et du Moyen-Orient, on s'est vite trouvé dans une situation d'abondance de crédit bon marché. Les entreprises ont pu emprunter à faibles taux d'intérêt pour financer leurs investissements. Les consommateurs ont pu, de leur côté, emprunter pour acheter des biens durables (voitures, TV, électronique) ou leur logement, ce qui a soutenu les prix à la hausse sur le marché immobilier américain. Et la spéculation a été également stimulée…

Les banques ont ainsi levé des fonds importants (des millions, voire des milliards de dollars pour certaines d'entre elles) pour racheter massivement les prêts immobiliers « *prime* » accordés par les prêteurs hypothécaires. En d'autres termes, les banquiers sont devenus les créanciers directs des propriétaires immobiliers, recevant de ces derniers les remboursements mensuels des prêts hypothécaires rachetés. Les prêts « *prime* » sont alors transformés en titres boursiers appelés CDO (*Collateralized Debt Obligation*, soit « obligation adossée à des actifs ») et classés en fonction de leur degré de risque. Pour rendre les CDO encore plus sûrs, les banques proposent même des assurances appelées CDS (*Credit*

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Default Swap pour « couverture de défaut de paiement »). Les CDO sont alors vendus sur les marchés financiers avec des rendements allant de 4 % à 10 % (comparés au 1 % des bons du Trésor américain). Face au succès international des CDO et à la demande grandissante des investisseurs (Banques, Fonds de pension, Hedge Funds, autres fonds d'investissement), les banques américaines ont cherché à augmenter leur offre, ce qui les a amenées progressivement à se tourner vers des emprunteurs à risque.

On passe alors des prêts hypothécaires « *prime* » aux prêts hypothécaires « *subprime* ». Ces derniers sont accordés à des personnes ne présentant aucune des garanties traditionnellement exigées et parfois appelées « NINJAS » par les prêteurs hypothécaires et les banquiers eux-mêmes (acronyme de : *No Income, No Jobs, No Asset*, soit « ni revenus fixes, ni travail, ni patrimoine »). Comme pour les prêts *primes*, les *subprimes* sont transformés en CDO et vendus sur les marchés financiers internationaux. Et sans surprise, les propriétaires immobiliers non solvables ont progressivement fait défaut. Les banquiers ont alors cherché à revendre les biens immobiliers saisis sans trouver de repreneurs. En effet, les prix de l'immobilier avaient atteint de tels sommets que la faiblesse des taux d'intérêt et l'allongement de la durée des prêts (jusqu'à 50 ans…) n'ont pas été suffisants pour attirer de nouveaux clients. La bulle immobilière éclate finalement en 2007, provoquant l'effondrement du cours de tous les produits financiers contenant des *subprimes*, désormais considérés comme des « actifs toxiques ». On parle alors de crise systémique car tout le système bancaire mondial est touché. Aux États-Unis, le fiasco est total : Bear Stearns (5e banque d'affaires du pays) est rachetée en mars 2008 par JP Morgan avec l'aide de la FED, Lehman Brothers (4e banque d'affaires du pays, créée en 1850) est déclarée en faillite en septembre 2008, Freddie Mac et Fanny Mae (les sociétés garantissant les prêts immobiliers) sont mis sous la tutelle de l'État et reçoivent des subventions massives du Trésor pour éviter la faillite… La panique s'installe alors partout : entre

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

septembre et octobre 2008, le Dow Jones perd plus de 36 %, le CAC40 dévisse de 43 %, le Nikkei japonais s'effondre de 50 %. Les plus grandes banques du monde déclarent des pertes colossales (City group, Merrill Lynch et Morgan Stanley aux États-Unis, Fortis en Belgique, Banco Santander en Espagne, Société générale, Crédit Agricole S.A. et Natixis en France, Hypo Real Estate en Allemagne, Barclays, HBOS, Royal Bank of Scotland, Lloyds TSB au Royaume-Uni, etc.). La Northern Rock (Royaume-Uni) doit fermer ses guichets en 2007 face au mouvement de panique qui s'est emparé de ses clients… Il s'ensuit une vague de soutien massif des États à l'origine de la crise des finances publiques actuelle. Quel bilan tirer de ce bref rappel des mécanismes à l'œuvre lors de la crise des *subprimes* ?

Premièrement, les banques sont bien responsables d'avoir stimulé l'offre de prêts *subprimes* à des ménages non solvables et d'avoir ensuite diffusé ces actifs toxiques sur les marchés financiers internationaux.

Deuxièmement, les banques sont loin d'être le seul acteur impliqué. Les différents gouvernements américains successifs ont encouragé ce système, y voyant un bon moyen de soutenir la construction immobilière et de consolider la croissance économique et le plein emploi. De leur côté, les agences de notation (Standard & Poor's, Moody's, Fitch Ratings) ont fait preuve à la fois d'un manque de réactivité pendant la crise et d'un manque d'exactitude en sous-estimant les risques des actifs financiers. Pendant des années, la meilleure note financière (AAA) a été donnée aux placements incorporant des CDO. En 2008, Lehman Brothers a été encore notée « A » à la veille de son effondrement. Par ailleurs, en abaissant les notes attribuées aux dettes souveraines de nombreux pays à partir de 2011 (États-Unis, France, etc.), les agences de notations auraient contribué, d'après le FMI, aux relèvements des taux (*IMF Working Paper* 11/68, « Sovereign Rating News and Financial Markets Spillovers », 2011).

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Troisièmement, les banques ont pu concevoir et mettre en œuvre les *subprimes* car elles évoluent dans un environnement qui le permet. Cet environnement est le résultat d'une idéologie néo-libérale dominante depuis les années 1980, et persuadée que le marché est le meilleur mécanisme d'allocation des ressources en économie. Les différents gouvernements en place aux États-Unis depuis R. Reagan ont été les artisans de la déréglementation, du décloisonnement et de la globalisation financière. La déréglementation, tout d'abord, fait référence à la disparition de nombreux règlements et contrôles contraignants des banques et des marchés financiers. Elle s'est accompagnée d'une vague de privatisation* et d'un long mouvement en faveur de l'innovation financière, avec l'émergence d'une kyrielle de nouveaux produits financiers toujours plus complexes. La titrisation, cette possibilité de transformer en titre financier tout type d'actifs, fait partie de ce mouvement d'innovation financière. Le décloisonnement, ensuite, consiste à autoriser les banques à exercer plusieurs métiers simultanément : collecter l'épargne (métier de la banque de dépôt), spéculer sur les marchés (métier de la banque d'affaire ou d'investissement). La globalisation financière, enfin, correspond à l'interconnexion en continu des marchés financiers permettant une libre circulation des capitaux et offrant la possibilité de spéculer partout dans le monde.

Or la crise des *subprimes* remet cet ordre idéologique néo-libéral en question. Elle montre que sur un marché déréglementé, l'appât du gain l'emporte toujours sur la prudence. Elle montre aussi l'importance des États, qui ont sauvé les banques en les débarrassant des actifs toxiques, leur ont permis de reprendre la distribution des crédits aux entreprises et aux ménages, et qui ont (sauf au sein de la zone euro) mis en place de véritables politiques conjoncturelles contra-cycliques de type keynésienne (relance budgétaire, *quantitative easing*, baisse des taux d'intérêt). Malgré ces mesures, d'autres crises de ce type seront susceptibles de se produire tant que l'idéologie l'emportera sur la raison. Le bon

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

sens appelle donc à une révision de l'idéologie dominante, mais comme aimait à le rappeler B. Maris, « on voit que derrière l'économie, il y a du pouvoir, ce qu'avait bien montré, en son temps, François Perroux » (*Comment je suis devenu économiste*, 2007). Il n'est donc pas acquis que le bon sens l'emporte en économie.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« La crise de l'euro, c'est à cause des pays qui ne respectent pas les règles. »

Pour l'Europe et en particulier pour la zone euro, le problème n'est pas tant l'existence de divergences (ou d'hétérogénéité) intra-zone inévitables que le fait qu'elles ont, contrairement aux espoirs, augmenté depuis l'arrivée de l'euro.

Christian de Boissieu, « Vers la fin d'une certaine naïveté monétaire européenne », *Questions internationales*, n° 76, novembre-décembre 2015

La zone euro est en crise, c'est indéniable. Il est vrai aussi que les pays membres qui la constituent ont du mal à respecter les règles qu'ils se sont édictés eux-mêmes collectivement. Toutefois, ces règles sont-elles vraiment adaptées à la situation ? Peut-on imaginer qu'elles aient leur part de responsabilité dans la crise ?

Rappelons d'abord sur quelles règles repose la construction monétaire européenne. La zone euro a vu le jour au 1er janvier 1999 lorsque les banques centrales nationales (BCN) ont transféré leurs compétences en matière de politique monétaire à la Banque centrale européenne (BCE). Cela a été rendu possible par le traité de Maastricht (7 février 1992) qui a posé, entre autres, les bases de l'Union économique et monétaire (UEM). Ce traité prévoyait une convergence nominale des économies des pays candidats à l'UEM sur la base de cinq critères dits « de convergence ». Ces critères, devant être impérativement respectés par les pays membres de l'Union européenne candidats à l'entrée dans la zone euro, sont définis dans l'article 121 du traité instituant la Communauté européenne. Ils portent sur la maîtrise de l'inflation (le taux d'inflation de chaque État membre ne doit pas dépasser de plus de 1,5 point celui des trois États membres présentant les meilleurs

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

résultats en la matière), de la dette publique (interdiction d'avoir une dette publique supérieure à 60 % du PIB), du déficit budgétaire (interdiction d'avoir un déficit public annuel supérieur à 3 % du PIB), sur la stabilité du taux de change et sur la convergence des taux d'intérêt à long terme (qui ne doivent pas excéder de plus de 2 % ceux des trois États membres présentant les meilleurs résultats en matière de stabilité des prix). Depuis la constitution de la zone euro en 1999, les pays membres doivent continuer à respecter ces critères (Pacte de stabilité et de croissance, 1997), sous peine de sanctions. Même si l'appréciation du non-respect des critères a été assouplie en mars 2005 (autorisation d'un dépassement « exceptionnel et temporaire »), le respect de ces critères est jugé nécessaire à la réussite de l'intégration monétaire. Aujourd'hui, dix-neuf États font partie de la zone euro.

L'euro offre de nombreux avantages. Du côté des entreprises, il réduit les coûts liés aux opérations de change, limite les frais de couverture des risques de change, facilite la recherche de financement des investissements, etc. Du côté des consommateurs, il rend la comparaison des prix plus rapide, supprime les commissions de change, etc. L'euro est utile et il est même cohérent avec la libéralisation des mouvements des capitaux (inscrite dans le traité de Rome et finalement réalisée en 1989-1990). Cependant, malgré ses grandes qualités, force est de constater que la zone euro est en crise. Certes, le choc est venu cette fois de l'extérieur (crise des *subprimes* ayant fragilisé nos systèmes bancaires et les finances publiques de nos États), mais l'inaptitude des structures de la zone euro à y faire face de manière adéquate ne peut qu'interpeller. Comme le fait remarquer l'économiste Jacques Sapir, « si la crise de 2007-2008 a donné une impulsion décisive à la crise de l'euro, il convient de dire que cette dernière n'attendait qu'un grand désordre de l'économie mondiale pour se révéler » (*Faut-il sortir de l'Euro ?*, 2012). Pourquoi la zone euro a-t-elle plus de mal que les autres pays à se sortir de la crise ? Quelles sont ses faiblesses ? Quelles leçons doivent-elles être tirées de cette expé-

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

rience de crise prolongée ? Des ouvrages entiers, aux conclusions variées, sont dédiés à ces questions. Nous nous contenterons ici de porter l'attention sur les principales limites de la zone euro et sur les éventuelles solutions qui permettraient de les dépasser.

Premièrement, il est régulièrement reproché à la zone euro de freiner la croissance. Le tableau ci-après fait apparaître, quelle que soit la période étudiée, que le taux de croissance de la zone euro se situe toujours parmi les moins élevés des pays de l'OCDE : moins élevé que ceux des pays de l'UE non membres de la zone euro (Royaume-Uni, Danemark, Pologne, Hongrie, etc.), mais aussi des pays de l'AELE (Suisse, Norvège, Islande, Liechtenstein) et même des États-Unis, pourtant à l'origine de la crise de 2007. L'argument le plus couramment évoqué pour expliquer ce constat tient au caractère récessif des critères de convergence, notamment ceux de finances publiques (déficit budgétaire inférieur à 3 % du PIB et dette publique inférieure à 60 % du PIB). Non seulement ces critères n'ont aucun fondement dans la théorie économique, mais de plus, ils limitent les marges d'actions des États qui auraient à faire face à des chocs asymétriques de conjoncture. L'expérience de la Grèce, et dans une moindre mesure de l'Espagne et du Portugal, montre d'ailleurs que ces critères ne peuvent pas être respectés lorsque la crise économique devient profonde. Au contraire, ils renforceraient même la crise par leur action « pro-cyclique ». Une solution consisterait à revoir les critères de finances publiques en les calant non plus sur le PIB comme c'est le cas actuellement, mais sur des indicateurs de capacité d'épargne de chaque pays. Cela serait d'abord plus fondé économiquement, cela permettrait ensuite d'élargir la marge de manœuvre de chaque État et rendrait possibles les solutions « contra-cycliques » à la crise.

Deuxièmement, la zone euro présente une hétérogénéité trop importante des structures monétaires. Le secteur bancaire, qui est le canal privilégié de la politique monétaire, est très différent d'un pays membre de la zone euro à un autre. Dans certains pays,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Taux de croissance du PIB réel
(moyenne des taux de croissance annuels par période)

Pays	Moyenne 2000-2014	Moyenne 2000-2007	Moyenne 2007-2014
Afrique du Sud	3,21	4,30	2,40
Australie	2,99	3,43	2,74
Canada	2,24	2,80	1,65
Chili	4,05	4,41	3,84
Corée du Sud	4,36	5,40	3,46
États-Unis	1,89	2,66	1,11
Hongrie	2,02	3,73	0,13
Islande	2,78	4,95	1,45
Japon	0,88	1,54	0,39
Mexique	2,33	2,70	2,05
Norvège	1,70	2,44	1,11
Nouvelle-Zélande	2,63	3,75	1,61
Pologne	3,63	4,06	3,64
Royaume-Uni	1,89	2,90	0,96
Suède	2,14	3,25	1,19
Suisse	1,94	2,41	1,74
Turquie	4,34	5,25	3,48
Zone euro	**1,13**	**2,21**	**0,29**
Total OCDE	**1,81**	**2,64**	**1,09**

Source : OCDE (https://data.oecd.org/)

Commentaire : Quelle que soit la période considérée, la zone euro présente systématiquement une moyenne de croissance annuelle du PIB inférieure à celle de l'OCDE. Avant la crise des subprimes *(2007), la zone euro présentait déjà la croissance économique la plus faible (après le Japon) des pays de l'OCDE. Durant la période 2007-2015, on constate que la zone euro est plus affectée que les autres pays de l'OCDE, y compris les États-Unis, pourtant à l'origine de la crise.*

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

la concurrence est vive entre un très grand nombre d'établissements bancaires fortement dépendant du refinancement auprès de leur banque centrale (Allemagne, Italie, France), tandis que dans d'autres le secteur bancaire présente une structure quasi-oligopolistique (Finlande, Portugal, Irlande). Les prêts bancaires sont massivement utilisés par certains acteurs économiques (Irlande, Autriche, Portugal), tandis qu'ils représentent une part minoritaire, voire congrue, de toutes les formes de financement dans d'autres pays (Finlande, France, Belgique). Dans certains pays, ce sont les crédits à la consommation qui sont les plus importants, tandis que dans d'autres ce sont les crédits à l'investissement qui dominent. L'hétérogénéité n'est, en réalité, pas le problème principal car, comme le précise C. de Boissieu : « Tout espace économique est hétérogène, qu'il s'agisse d'un quartier, d'une ville, d'un pays, etc. » (*Questions internationales*, n° 76, 2015). Le véritable problème pour la zone euro, c'est l'augmentation des divergences depuis l'avènement de l'euro ! En d'autres termes, plus le temps passe et plus les impulsions de la politique monétaire de la BCE auront un impact différent d'un pays à l'autre. Une solution consisterait à réduire la fragmentation du marché monétaire au sein de la zone euro. L'Union bancaire (lancée en 2014 au sein de la zone euro) et l'Union des marchés des capitaux (UMC) vont précisément dans ce sens. Elles ont pour but de renforcer la solidité des intermédiaires financiers *via* des réglementations* et une supervision plus intégrées.

Troisièmement, l'absence de fédéralisme budgétaire et fiscal empêche une bonne gestion des chocs asymétriques et des déséquilibres intra-zone. Avec un budget plafonné à 1 % du PIB communautaire, l'UE n'a pas les moyens de réaliser une vraie politique redistributive (et donc corrective des écarts) à la hauteur de ce que réalise les États fédéraux (aux États-Unis, par exemple, le budget fédéral représente 25 % du PIB). L'essentiel des politiques redistributives se réalise donc à l'échelle nationale ce qui ne peut qu'aggraver les inégalités et accélérer l'avènement d'une Europe à plusieurs vitesses.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Quatrièmement, les situations conjoncturelles et donc les besoins en matière de politique monétaire sont non seulement très différents d'un pays à l'autre de la zone euro, mais leur diversité a tendance à augmenter. L'écart type (qui mesure la moyenne des écarts par rapport à la moyenne) en matière de taux de croissance au sein de la zone euro passe de 85 % de la moyenne sur la période 2001-2007 à 326 % sur la période 2007-2014 (nos calculs à partir de data.oecd.org). Il en va de même avec l'écart moyen des taux d'inflation qui double, passant de 32,7 % de la moyenne sur la période 2000-2007 à 66,9 % sur la période 2007-2014 (nos calculs à partir d'Eurostat). Malgré l'objectif principal de la BCE « de maintenir la stabilité des prix », c'est-à-dire « une progression sur un an de l'indice des prix à la consommation harmonisée (IPCH) inférieur à 2 % dans la zone euro » (Article 105 du traité instituant la Communauté européenne), force est de constater que les écarts de conjonctures ont augmenté sur le terrain.

On le voit, la zone euro est bâtie sur des bases fragiles. Or, comme toute réalisation humaine, elle est amendable et perfectible. Il est possible d'en faire un espace monétaire viable à condition de prendre des décisions politiques fortes et courageuses. L'Union bancaire est une étape dans la bonne direction, mais il reste encore la redéfinition des critères de Maastricht sur de vrais fondements économiques, la création d'un vrai pouvoir fédéral doté d'un budget digne de ce nom, une BCE qui puisse placer l'emploi ou la croissance au centre de ses priorités et qui puisse également avoir les coudées franches pour racheter des titres de dettes publiques en situation de crise…

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

L'Union bancaire

La crise des *subprimes* a incité l'Union européenne (UE) à mettre en œuvre des exigences prudentielles plus strictes pour les banques, une meilleure protection pour les déposants et des procédures prédéfinies pour gérer d'éventuelles banques défaillantes. En ce sens, la Commission européenne a établi un « règlement uniforme » européen *(single rulebook)*, véritable socle de l'Union bancaire, à destination de toutes les sociétés financières des 28 États membres de l'UE. Il s'agit de plusieurs textes législatifs que les 8 300 banques de l'UE doivent respecter. Ces règles (introduites progressivement jusqu'en 2019) définissent les exigences en fonds propres pour les banques, la protection des déposants et la procédure de résolution des défaillances bancaires. Les banques vont ainsi devoir : constituer des « volants en fonds propres » *(capital buffers)* afin de se prémunir davantage contre les pertes ; conserver une trésorerie qui leur permette de disposer de liquidités suffisantes à court et à long terme ; respecter certaines limites quant à l'encours d'actifs qu'elles peuvent prendre par rapport à leurs fonds propres ; détenir des fonds propres plus élevés lorsqu'elles échangent des produits financiers complexes (comme les instruments dérivés de couverture des risques, par exemple) ; respecter strictement ces règles pour éviter d'être sanctionnées (Règlements UE n° 648/2012 et UE n° 575/2013).

Parallèlement, la Commission européenne a défini une feuille de route spécifique pour les pays de la zone euro sur la base de laquelle les institutions européennes se sont accordées pour mettre sur pied un « Mécanisme de surveillance unique » (MSU) et un « Mécanisme de résolution unique » (MRU) à destination des banques. Au sein du MSU, c'est la Banque centrale européenne (BCE) qui est le superviseur prudentiel des 6 000 établissements bancaires de la zone euro. C'est elle qui contrôle directement les plus grandes banques tandis que les autorités nationales ont en charge de contrôler les autres. Les contrôles consistent à s'assurer que les banques respectent bien les règles bancaires européennes. En cas de défaillance d'une banque, c'est au tour du MRU d'entrer en action. Il doit permettre une gestion plus efficace et plus ordonnée de la résolution de la défaillance. Pour cela, le MRU est doté d'un Conseil de résolution unique et d'un Fonds de résolution unique directement financé par le secteur bancaire. En ce sens,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

le MRU réduit au minimum la charge qui pourrait échoir sur les contribuables et sur l'économie réelle.

Enfin, en novembre 2015, la Commission européenne a présenté une proposition de mise en place d'un système européen de garantie de dépôts (SEGD) dont l'objectif est d'uniformiser et d'augmenter le niveau de couverture de l'épargne au sein de la zone euro. En cas de faillite bancaire, le SEGD couplé à un fonds national de garantie des dépôts de l'État-membre concerné, prendrait en charge le remboursement total des dépôts inférieurs à 100 000 euros.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« Les pays émergents ne connaissent pas la crise. »

Il s'agit de la cinquième année consécutive de ralentissement de la croissance du PIB dans les pays émergents et les pays en développement.

Maurice Obstfeld, Économiste en chef du FMI, déclaration du 6 octobre 2015 (www.imf.org)

Chacun en conviendra, les pays dit « émergents » sont des champions. Leur puissance démographique, leurs poids économiques, leur dynamisme commercial en font les locomotives de l'économie mondiale. Pourtant, comme le précise l'économiste en chef du FMI, leur vitalité n'est plus au rendez-vous. Alors qu'en est-il réellement ? Les pays émergents peuvent-ils connaître la crise ?

Il faut d'abord s'entendre sur la notion de pays « émergents » car ces derniers constituent un groupe extrêmement hétérogène. D'après l'OCDE, malgré leurs divergences, ces pays ont en commun plusieurs caractéristiques importantes : une forte contribution à la croissance mondiale (avec des taux de croissance généralement supérieur à la moyenne des pays de l'OCDE), un accroissement de leurs échanges extérieurs plus rapide que celui du commerce mondial, une amélioration des conditions de vie de la population (avec une réduction notable des taux de pauvreté), un important potentiel de rattrapage des niveaux de revenus des pays de l'OCDE. Cela permet à l'OCDE de faire entrer dans cette catégorie un grand nombre de pays assez différents les uns des autres : Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Chili, Chine, Colombie, Hongrie, Inde, Indonésie, Iran, Malaisie, Mexique, Pérou, Philippines, Pologne, République tchèque, Russie,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Thaïlande, Turquie… À l'intérieur de cet ensemble disparate, certains tentent de dégager des sous-groupes plus ou moins homogènes. Ainsi les « dragons asiatiques » (Hong Kong, Corée du Sud, Singapour, Taiwan) font référence aux pays émergents ayant connu une rapide insertion dans le commerce mondial dans les années 1990. Les MINT (Mexique, Indonésie, Nigéria, Turquie) désignent, quant à eux, les pays les plus attractifs en matière d'investissements étrangers. Les CIVETS (Colombie, Indonésie, Vietnam, Égypte, Turquie et Afrique du Sud), appellation introduite en 2010 par l'économiste M. Geoghegan, désigne des pays dont l'IDH (indice de développement humain) progresse rapidement. Mais le groupe le plus connu est probablement celui des BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine) introduit en 2001 par J. O'Neill (économiste chez Goldman Sachs) pour désigner les quatre économies émergentes les plus prometteuses. Les BRIC deviennent les BRICS avec l'ajout de l'Afrique du Sud en 2011. Or, à partir de 2010, force est de constater que les pays émergents (et plus particulièrement les BRICS) connaissent un certain ralentissement du dynamisme auquel ils nous avaient habitués.

Les pays émergents font face à une situation inédite d'affaiblissement de leurs débouchés traditionnels, pourtant essentiels à leur développement. La crise des *subprimes* (2007), puis celle de la zone euro (à partir de 2009) ont précipité l'économie mondiale dans de sévères cures d'austérité. En conséquence, la demande des pays riches a accusé une chute importante, provoquant un ralentissement significatif des exportations des pays émergents. Comme l'indique le tableau suivant, tous les groupes de pays émergents sont affectés par cette évolution. Sur la période 2010-2014, les taux de croissance moyens annuels de leurs exportations deviennent même inférieurs à celui des exportations mondiales, ce qui constitue une première historique pour ces pays !

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Taux de croissance moyen annuel des exportations de marchandises sur vingt-cinq ans

	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014	2015-2019	1995-2019
BRICS	+6,9 %	+13,3 %	+4,9 %	+6,1 %	+4,6 %	+6,6 %
MINT	+9,7 %	+6,2 %	+2,8 %	+4,6 %	+5,8 %	+5,9 %
Dragons asiatiques	+9,6 %	+11,3 %	+4,9 %	+7,4 %	+3,2 %	+7,2 %
CIVETS	+8 %	+6,1 %	+6,5 %	+5,1 %	+5,5 %	+6,1 %
Monde	**+8 %**	**+8 %**	**+4,6 %**	**+7,8 %**	**+5,3 %**	**+6,7 %**

Source : calculé à partir de la base de données du FMI, décembre 2015 (http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx)

Estimations pour 2016, 2017, 2018 et 2019.
BRICS : Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud
MINT : Mexique, Indonésie, Nigéria, Turquie
Dragons asiatiques : Hong Kong, Corée du Sud, Singapour, Taiwan
CIVETS : Colombie, Indonésie, Vietnam, Égypte, Turquie et Afrique du Sud

Commentaire : Ces vingt-cinq dernières années, les pays émergents enregistrent des taux de croissance annuels moyens de leurs exportations équivalents, voire légèrement supérieurs, à ceux du commerce mondial. Toutefois, on peut remarquer un très net ralentissement des performances à l'exportation des pays émergents à partir de la période 2005-2009. Le taux d'accroissement de leurs exportations passe même en dessous de celui des exportations mondiales à partir de la période 2010-2014.

En conséquence, les pays émergents ont tous enregistré un ralentissement de l'activité économique : croissance du PIB en forte baisse, investissements réduits, fuite des capitaux, dépréciation monétaire, hausse du chômage et du taux de pauvreté… À cela s'ajoute l'arrêt progressif des politiques monétaires accommodantes (dites de *Quantitative easing*) qui contribue à relever graduellement les taux d'intérêt dans les pays occidentaux et à réduire une partie des liquidités habituellement investies dans l'économie des pays émergents. En effet, lorsque la masse monétaire se réduit dans un pays, les taux d'intérêt ont tendance à

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

remonter ce qui peut constituer un appel d'air pour les capitaux étrangers. Depuis que la FED, par exemple, a commencé à réduire ses injections de liquidités dans l'économie américaine (85 milliards de dollars en 2013, 65 milliards en 2014), des transferts de capitaux du Brésil, d'Inde, d'Afrique du Sud ou de Turquie se sont orientés progressivement vers les États-Unis. Ce phénomène est accéléré par la dégradation des notes attribuées par les principales agences de notations (Standard & Poor's, par exemple, a abaissé la note de la Russie et du Brésil de BBB- à BB+ respectivement en janvier et septembre 2015). Par ailleurs, la dépréciation des monnaies des pays émergents se traduit mécaniquement par un alourdissement de leurs dettes libellées en euros ou en dollars. Nombre d'entreprises au Brésil, en Argentine, en Russie, en Turquie ou en Chine sont déjà dans l'impossibilité de rembourser leurs dettes. Enfin, la baisse du cours des matières premières (entamée en 2010) achève le tableau en limitant les devises que pourraient gagner ceux, des pays émergents, qui en sont fortement exportateurs…

La crise des pays émergents est donc bien une réalité. Ces derniers ne peuvent plus compter sur les ressorts habituels de leur croissance, à savoir les débouchés et les capitaux des pays occidentaux. Quelles solutions leur reste-t-il pour espérer sortir de la crise ?

Notons d'abord que certains émergents, comme l'Inde par exemple, sont moins affectés que les autres par la crise. L'Inde, qui importe 80 % du pétrole qu'elle consomme, profite de la baisse des cours pour consolider ses finances publiques et investir dans moult projets industriels. Pour les autres pays, en revanche, l'équation s'avère plus complexe. Contenir la dépréciation des monnaies nationales nécessiterait, en principe, un relèvement des taux d'intérêt avec le risque de freiner encore plus les crédits et donc la consommation et l'investissement et *in fine* la croissance économique ! Cette difficulté implique de rechercher des leviers de croissance ailleurs.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Taux de croissance moyen annuel du PIB à prix constants sur vingt-cinq ans

	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014	2015-2019	1995-2019
BRICS	+4,2 %	+6,2 %	+6,2 %	+4,9 %	+3,3 %	+4,8 %
MINT	+3,4 %	+4,9 %	+4,8 %	+5,2 %	+4 %	+4,5 %
Dragons asiatiques	+4,7 %	+5,1 %	+4,1 %	+4,6 %	+3 %	+4,2 %
CIVETS	+4,1 %	+4,5 %	+5 %	+4,5 %	+4,1 %	+4,4 %
Monde	**+4,1 %**	**+4,4 %**	**+4,2 %**	**+3,6 %**	**+3,6 %**	**+4 %**

Source : calculé à partir de la base de données du FMI, décembre 2015 (http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/index.aspx)

Estimations pour 2016, 2017, 2018 et 2019.

Commentaire : Les pays émergents enregistrent sur toute la période (1995-2019) des taux de croissance économique supérieurs à ceux de l'économie mondiale. Toutefois, on peut remarquer qu'à partir de 2010, la croissance se ralentit globalement dans le monde, mais plus fortement dans les pays émergents (en particulier dans les BRICS et les CIVETS). Cette tendance devient encore plus marquée à partir de 2015.

Une première piste consiste à transformer les économies émergentes afin de faire en sorte qu'elles ne soient plus tirées par l'exportation, l'investissement et l'industrie manufacturière, mais bien davantage par la demande intérieure. Cela impliquerait des hausses significatives des salaires réels, la constitution de véritables classes moyennes aptes à consommer massivement et la pérennisation des systèmes de protection sociale pour les groupes sociaux les plus vulnérables. Or ces évolutions ne peuvent se faire du jour au lendemain, surtout dans un pays de la taille de la Chine.

Une autre piste, suggérée notamment par le FMI, consiste à augmenter la « résilience aux chocs extérieurs », c'est-à-dire à rendre les pays émergents plus aptes à s'adapter à une évolution

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

de la conjoncture internationale qui pourrait leur être durablement défavorable.

Une troisième piste consiste, pour les pays émergents, à investir dans les infrastructures (aéroports, routes, barrages) tant que les taux d'intérêts réels à long terme sont bas. Toutefois, beaucoup de pays émergents, à l'instar de la Chine, ont déjà emprunté cette voie et sont arrivés au terme de cette stratégie.

On le voit, les marges de manœuvre pour les pays émergents sont étroites. Cela n'empêche pas le FMI de prévoir « un rebond de la croissance des marchés émergents et des économies en développement en 2016 », dû principalement à un retour de la croissance mondiale. Toutefois, nombre d'économistes ne partagent pas ce pronostic optimiste. Certains, à l'instar de l'économiste P. Krugman, estiment que « tant que les économies avancées, qui reçoivent les capitaux fuyant les économies émergentes, ne répondent pas avec de véritables politiques expansionnistes [...] l'effet global de la crise des marchés émergents ne peut être qu'un virage vers la contraction » (P. Krugman, *Original Sin and Global Stagnation*, 24 octobre 2015). On trouve là une vieille idée keynésienne qui relève du bon sens : lorsque le cycle s'emballe (à la hausse ou à la baisse), il est opportun d'envisager la mise en place d'une politique contra-cyclique.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

« L'économie collaborative, c'est l'avenir du capitalisme. »

Même si cette économie collaborative peut apparaître encore balbutiante, elle n'en demeure pas moins importante car elle oblige le capitalisme à changer.

Jeremy Rifkin, *The Zero Marginal Cost Society: The Internet of Things, the Collaborative Commons and the Eclipse of Capitalism*, 2014

Un trajet de voiture partagé, une perceuse louée à un particulier, un livre échangé, une nuit passée chez l'habitant, un prêt participatif, un cours de conduite automobile de pair à pair… ainsi se manifeste l'économie collaborative au quotidien. C'est un marché en pleine expansion qui comptait, en 2015, près de 9 000 start-up dans le monde, pour un volume d'affaires de 15 milliards de dollars et qui devrait atteindre les 335 milliards de dollars en 2025, soit une multiplication par vingt en 10 ans (Alerte Presse PwC, Direction de la Communication, 12 mai 2015). 52 % des usagers de l'économie collaborative pensent qu'elle sera aussi importante que l'économie traditionnelle dans le futur (Étude Sharevolution, mars 2015). Or l'économie collaborative est redoutée par les entreprises traditionnelles des secteurs dans lesquels elle émerge. On se souvient, en France, des mouvements qui avaient opposé en 2015 les chauffeurs de taxis à la société Uber qui proposait des services de transport avec chauffeur à prix réduits. L'économie collaborative est accusée de tous les maux. Alors qu'en est-il vraiment ? Oblige-t-elle, comme le prétend J. Rifkin en épigraphe de cette idée reçue, « le capitalisme à changer » ?

L'économie collaborative, appelée également « économie du partage », « consommation collaborative », « économie de pair à

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

pair », « coévolution » ou « co-révolution », économie « on-demand », « New DIL » (pour *Disruption, Innovation, Leadership*), est un concept vaste qui recouvre une multitude de réalités. On peut la définir par l'ensemble des pratiques visant à échanger et à partager des biens et services entre particuliers ainsi qu'à limiter les intermédiaires entre producteurs et consommateurs. Les initiatives permettant aux individus de trouver des solutions à leurs besoins (se déplacer, se loger, se nourrir, se vêtir, stocker, etc.) au sein d'une communauté de particuliers sans passer par le marché classique ne datent pas d'aujourd'hui. Songeons à nos grands-parents qui échangeaient volontiers leur voiture, leur caravane, leur yaourtière avec leur famille, leur communauté, leurs voisins. Ces premiers échanges gratuits, sans intermédiaires, relevaient déjà de l'économie du partage. Toutefois, l'échelle à laquelle s'exprime ce phénomène aujourd'hui est une vraie nouveauté. L'essor de l'économie collaborative s'appuie fondamentalement sur le développement et la diffusion des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Ces dernières ont facilité l'émergence de plates-formes internet accessibles au plus grand nombre, permettant de mettre en relation des particuliers ne se connaissant pas au préalable pour réaliser des échanges. En ce sens, « nous sommes passés dans une ère postmoderne associant l'individu et la notion de groupe choisi » (B. Guillou, *Le Développement des communautés virtuelles ou réseaux sociaux*, 2008). On parle alors d'une organisation en « réseau » ou « communauté ». L'économie collaborative est si vaste qu'il est difficile de synthétiser en un seul chapitre l'ensemble de ses avantages et inconvénients. Nous nous contenterons de présenter ici les principaux arguments en sa faveur et de montrer en quoi cela soulève de nouvelles problématiques.

L'économie collaborative est décrite par ses promoteurs (R. Botsman, R. Rogers, J. Rifkin, A. Cañigüeral) comme une innovation majeure susceptible de faire évoluer le capitalisme. Pour R. Botsman et R. Rogers, par exemple, l'économie collabo-

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

rative est un ensemble de « réseaux d'individus et de communautés connectées, par opposition à des institutions centralisées, et qui transforment la manière dont nous consommons, produisons, finançons, apprenons » (*What is Mine is Yours: How Collaborative Consumption is Changing the Way We Live*, 2011). Ainsi, l'économie collaborative s'articule autour de quatre grands axes.

La consommation collaborative, tout d'abord, englobe le réemploi, la transformation de biens et services et la vie collaborative. Ces pratiques offrent une seconde vie aux objets. Elles peuvent se faire sans contrepartie (dons), avec contrepartie réelle (troc) ou avec une contrepartie monétaire (paiement monétaire). La mise à disposition du bien peut être définitive (il y a changement de propriétaire) ou temporaire (le propriétaire reste le même au début et à la fin de la transaction). Ces pratiques sont parfois à l'initiative des particuliers eux-mêmes (on parle alors d'*empowerment* des consommateurs, littéralement « prise de pouvoir » par ces derniers) ou, le plus souvent de nouveaux entrants (start-up, associations, plates-formes internet ou physiques). La consommation collaborative concerne potentiellement tous les secteurs d'activité. On peut désormais y avoir recours pour se loger (Airbnb, Couchsurfing, Coab, PAP), se divertir (Wwoof, Nomaders, Good Spot), se nourrir (Laruchequiditoui, Reseau-amap, Colunching, Super-marmite, VizEat), s'équiper (Leboncoin, Paruvendu, Veux-veux-pas, Tootella, Zilok), s'habiller (Kwaala, Vinted, Larmoiredespetits, Vestiairecollective), se faire aider (Dogvacances, Jemepropose, Accorderie), se déplacer en voiture (Blablacar, Drivy, zePass), en avion (WingShare, Coavmi, Offwefly) ou en camion (WeTruck), se garer (Zenpark), transporter/stocker des objets (Cocourse, PiggyBee), déménager (MyDemenageur) préparer le permis de conduire (OuiDrive, Revisioncode), etc. On constate même l'émergence d'une deuxième vague de services collaboratifs, qui viennent former des « grappes » autour des plates-formes pionnières. Ainsi, en plus d'accéder à un logement par la plate-forme Airbnb, il est

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

désormais possible d'obtenir des services collaboratifs connexes (de distribution des clés, de gardiennage, de ménage, etc.). En France, 98 % de la population aurait déjà eu recours au moins une fois à la consommation collaborative (T. Nghiem, « Modèles coopératifs émergents », *Multitudes*, 2013).

La production collaborative (ou distribuée), deuxième axe de l'économie collaborative, fait référence, quant à elle, aux méthodes d'autoproduction (mouvement dit du *Do It Yourself*) où le consommateur se change en prosummer (littéralement la contraction entre « producteur » et « consommateur »). D'après D. Filippova (*Société collaborative, la fin des hiérarchies, pour des organisations libératrices et émancipatrices*, 2015), la production distribuée doit son développement à trois facteurs principaux : l'émergence de l'*open source* qui permet de contourner les barrières induites par les brevets ; la réduction significative du coût des outils de création de prototypes (imprimantes 3D, logiciel de conceptualisation, etc.) et enfin la multiplication des FabLabs* (contraction de « fabrication » et « laboratory ») qui rendent possible la fabrication de tout type de biens dans une logique de partage des savoirs et des outils (mouvement des « makers »). Comme le fait remarquer l'économiste P. Moati, « les frontières traditionnelles s'effacent : on devient acheteur et vendeur, salarié et indépendant, travailleur et capitaliste… » (*Idée collaborative*, décembre 2015).

La finance participative, troisième axe de l'économie collaborative, consiste à mettre en relation directe les emprunteurs et les prêteurs (Weeleo, KissKissBankBank, Ulule, etc.). L'intérêt du financement participatif est triple pour le porteur de projet : confronter son idée à une communauté et en apprécier ainsi la viabilité ; trouver de nouvelles idées et faire évoluer son concept initial ; se faire connaître de ses potentiels futurs clients.

L'apprentissage collaboratif, enfin, peut être défini comme « toute activité d'apprentissage réalisée par un groupe d'apprenants ayant un but commun, étant chacun source d'information,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

de motivation, d'interaction, d'entraide… et bénéficiant chacun des apports des autres, de la synergie du groupe et de l'aide d'un formateur facilitant les apprentissages individuels et collectifs » (T. De Praetere & M. Walckiers, « L'apprentissage collaboratif en ligne, huit avantages qui en font un must », *Distances et Savoirs,* 2004). Cette définition englobe les échanges directs de connaissances entre étudiants et anciens étudiants ainsi que les MOOC (pour *Massive Open Online Courses*). L'apprentissage collaboratif, en permettant de suivre gratuitement et dans le monde entier les cours donnés par les plus prestigieux professeurs, contribue à démocratiser les savoirs et valorise l'autonomie des étudiants. Dans beaucoup de pays, il permet aussi de contourner le coût de plus en plus élevé des études supérieures classiques. En 2012, le couple présidentiel Obama, par exemple, déclarait avoir terminé le remboursement de ses prêts étudiants très tardivement (en 2004, http://www.pret-etudiants.com/tag/obama/).

Les avantages de l'économie collaborative sont nombreux : accès facilité aux biens et services, prix très bas (sur les 26,8 millions d'annonces publiées sur Leboncoin en 2015, par exemple, une majorité propose des biens et services à des prix proches du don), réemploi des biens favorable à l'écologie, incitation forte à l'innovation, démocratisation des savoirs… Certains, comme J. Rifkin, n'hésitent pas à y voir une « troisième révolution industrielle » susceptible de changer en profondeur l'organisation de l'activité économique au sein du capitalisme. D'après l'auteur, trois innovations majeures concourent à ce changement radical : les progrès dans les NTIC et le digital, ceux dans les nouvelles sources d'énergies renouvelables et enfin ceux dans les nouveaux moyens de transport. L'articulation de ces trois innovations conduirait, d'après J. Rifkin, à l'avènement de l'« Internet des Objets », c'est-à-dire à un monde collaboratif où tout est interconnecté et où « chacun d'entre nous pourra avoir un impact sur l'activité économique en faisant partie intégrante de la chaîne de valeur » *(Ibid.)*. Dans ce monde collaboratif (qui devrait arriver à

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

maturité vers 2050 d'après l'auteur), un individu pourra alors produire et stocker de l'énergie, fabriquer des biens et services, les consommer, les réutiliser, les louer, etc., le tout à un coût marginal* proche de zéro. Et l'auteur de conclure que « le capitalisme ne sera plus la règle suprême. Il devra apprendre à vivre avec cette économie du partage » *(Ibid.)*

Toutefois, la vision de J. Rifkin peut apparaître trop optimiste. L'économie collaborative pose légitimement question car elle porte en elle le spectre d'une marchandisation croissante des rapports humains. Elle éveille crainte et méfiance auprès de ses détracteurs.

En effet, l'économie collaborative ne doit pas être confondue avec l'économie coopérative. Si l'économie collaborative vise à produire de la valeur en commun, cela ne veut pas dire que la valeur est mise en commun. Bien au contraire, ce sont souvent les plates-formes qui en accaparent la plus grande partie, générant des chiffres d'affaires conséquents (en partie parce qu'elles n'ont pas à investir dans les biens utilisés) et réalisant, pour certaines, des entrées en bourse remarquées (Airbnb valorisée à hauteur de 8 milliards de dollars, LendingClub à 5,5 milliards de dollars). L'économie coopérative, quant à elle, relève de l'Économie sociale et solidaire (ESS) et repose sur un groupement de personnes (et non du capital) qui ont le pouvoir sur l'organisation créée et qui se partagent les résultats. Le lien social établi entre les participants, la notion de bien commun, la coopération structurée autour d'une communauté d'intérêt non fondée sur la rémunération du capital, y occupent une place centrale.

De plus, l'économie collaborative nous fait entrer dans une ère de « fournisseurs d'accès » où tout peut devenir commercialisable. Le gisement apparaît énorme quand on sait qu'un propriétaire de perceuse l'utilise en moyenne douze minutes par an, qu'une voiture reste à l'arrêt 92 % du temps (http://www.developpement-durable.gouv.fr/IMG/pdf/Rev3.pdf). Chaque foyer français conserverait ainsi en moyenne 70 objets dont il ne se sert

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

plus, ce qui représenterait un marché d'environ 12 milliards d'euros (Enquête BVA pour eBay, 2010). Finalement, 83 % des Français déclaraient en 2013 que « l'important, c'est de pouvoir utiliser un produit plus que de le posséder » (ObSoCo, 2013). Chacun de nous pourrait ainsi faire rentrer le marché chez lui en vendant l'usage temporaire de tous les biens et services qu'il possède. Cette évolution est présentée comme un bienfait de l'économie collaborative par ses promoteurs. Toutefois, on peut objecter qu'elle procède d'une « marchandisation » croissante de rapports humains qui étaient restés jusqu'à présent préservés du marché. Ainsi, au lieu de « prêter » amicalement notre perceuse à notre voisin, nous lui en fournirions désormais un accès limité et payant par le biais d'une plate-forme de P2P. Plutôt que de libérer les individus, on peut se demander si l'économie collaborative ne serait pas plutôt un nouveau facteur d'aliénation, jouant en faveur de l'expansion du capitalisme à des sphères encore inexplorées par ce dernier.

D'ailleurs, l'économie collaborative est progressivement « réinvestie » par les entreprises conventionnelles qui y voient un nouveau levier de croissance. Ainsi, plus de deux milliards ont été investis depuis 2012 par les entreprises de capital risque (Hedge Funds, Sovereign Funds, etc.) dans plus de 500 start-up de l'économie collaborative dans le monde (*L'Usine Nouvelle*, 07/05/2014). Google, par exemple, a investi 100 millions d'euros dans LendingClub et établi un partenariat avec Uber. Le secteur bancaire, quant à lui, commence à utiliser les plates-formes de P2P lending pour accorder des prêts. Le mouvement serait même en accélération depuis 2015. En février, Groupama banque a annoncé son intention de prêter en P2B *(Peer-to-Business)* aux PME directement sur la plate-forme de *crowdfunding** Unilend. En avril, la banque Citygroup s'est engagée à accorder pas moins de 150 millions de dollars de prêts par l'intermédiaire de la plate-forme LendingClub. D'après R. Laplanche, fondateur de LendingClub, les banques y trouvent leur intérêt dans la mesure

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

où elles dépensent près de 7 % de la valeur des prêts classiques qu'elles accordent en frais administratifs tandis que ce coût tombe à 2,7 % lorsqu'elles passent par une plate-forme comme LendingClub ! (*The Economist*, 9 mai 2015).

Ajoutons que l'économie collaborative annonce la fin du salariat, avec, pour conséquence, une difficulté croissante de financer la protection sociale. Certes, le salariat n'a pas toujours été la norme dans nos sociétés. D. Pennel rappelle justement que « jusqu'en 1930, en France mais également dans nombre de pays développés, la forme d'emploi était le travail indépendant » (« Réinventer le modèle social », *Sociétal*, 2015). Mais le salariat a fini par s'imposer partout. Aujourd'hui, le salaire correspond non seulement à une rémunération, mais il assure aussi des droits, donne accès à des prestations sociales (maladies, accident, retraite) et permet plus largement une participation à la vie sociale. Or l'économie collaborative, qui propose de revenir au travail indépendant, élimine ces droits. Un chauffeur d'Uber ou un formateur au permis de conduire de OuiDrive, par exemple, ne cotisent pas au système de protection sociale. En conséquence, ces travailleurs indépendants n'auraient d'autres choix que de souscrire à des assurances privées, plus onéreuses, pour prétendre à une couverture maladie et à une retraite. De plus, en contribuant peu, voire pas du tout, au système de protection sociale, l'économie collaborative concourt à la dégradation de la situation financière des régimes sociaux et sape les fondations du consensus social.

Enfin, les plates-formes de l'économie collaborative s'approprient et concentrent des masses de données énormes sur leurs clients. Comme dans le cas de l'économie classique, ces informations sont valorisées à des fins privées et peuvent échapper au droit de contrôle personnel de leurs détenteurs.

En définitive, le modèle alternatif porté par l'économie collaborative est sujet à de multiples interrogations et mériterait

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

certainement un ouvrage entier pour y répondre. L'économie collaborative contient dans sa genèse même une ambiguïté. D'un côté, elle défend des valeurs de partage, de convivialité, d'« horizontalité » des rapports humains et de l'autre elle accepte l'un des principes fondateurs du capitalisme qui est la recherche de profit. Son développement est si rapide, si novateur, que les États se retrouvent presque toujours devant le fait accompli. Pourtant, sans réglementation* spécifique, sans régime fiscal approprié, sans un certain nombre de droits attachés aux individus (revenu d'existence, droit au repos, syndicats pour les travailleurs indépendants), l'économie collaborative ne peut offrir que le pire (travailleurs indépendants précaires, ne cotisant à rien, sans contrat de travail ni salaires fixes, employés de manière informelle par des firmes multinationales tirant parti des imprécisions juridiques nationales) alors qu'elle porte en elle le meilleur.

Quelques jeunes pousses françaises de l'économie collaborative

S'équiper et s'habiller :

Kwaala, start-up collaborative créée en 2015 par Mathilde Lefrançois et Mickaël Lambert, est une plate-forme de mise en relation. En effet, le site kwaala.fr permet à ses utilisateurs de mettre en location leurs matériels de voyage et de sport. Leur credo ? Donner une seconde vie à vos objets inutilisés ! Avec la montée de l'économie du partage, de nombreux baroudeurs et sportifs n'hésitent plus à louer leurs skis, planches de surf ou encore GoPro pour les prochaines vacances.

Tous les objets mis en location sur le site sont assurés, et le paiement s'effectue de manière sécurisée. Une messagerie entre utilisateurs permet également aux voyageurs de se contacter entre eux. L'objectif de Kwaala n'est pas seulement l'intermédiation, c'est surtout la création de lien social, possible grâce à leur forum, aux événements organisés

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

sur le thème du voyage, la proximité avec leurs membres, qui pourront trouver tout type d'informations et bons plans sur le site afin de faciliter au mieux leur préparation avant le départ. En décembre 2015, Kwaala clôturait sa première levée de fonds en *crowdfunding* sur Ulule.

Apprendre à conduire :

Ornikar, start-up créée en janvier 2014 par Alexandre Chartier et Benjamin Gaignault, est une plate-forme qui propose une alternative à la formation traditionnelle en auto-école. Après une levée de fonds à la fin 2014 et le recrutement d'une équipe d'une dizaine de personnes, Ornikar propose de louer une voiture à double commande et d'être accompagné à titre non onéreux par un professionnel titulaire du diplôme d'enseignement de la conduite pendant les heures de location. Au final, le prix du permis est considérablement réduit, jusqu'à 7 fois moins cher que la méthode traditionnelle. En 2015, sur les 7 724 utilisateurs d'Ornikar, 80 % ont obtenu le permis de conduire.

Cuisiner malin :

Cook'Ease, start-up créée en 2012 par Mathilde Ferre et Gabrielle Saint-Dizier, est une plate-forme qui tient compte du fait que les Français passent de moins en moins de temps à cuisiner (moins de 18 minutes par jour). Cook'Ease propose de passer commande de paniers préparés, « avec recette à l'intérieur », garnis de légumes et autres ingrédients pré-dosés pour la réalisation des plats, et surtout mettant l'accent sur des produits locaux.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

conclusion

Un bon économiste doit être un tant soit peu mathématicien, historien, homme d'État, philosophe (…). Il doit comprendre les symboles, mais s'exprimer en mots. Il doit envisager le particulier dans une optique de généralités et passer de l'abstrait au concret dans un même souffle. Il doit étudier le présent, à la lumière du passé, afin de prévoir l'avenir.

John Maynard Keynes, cité par A. Silhem,
Introduction à l'analyse économique, 2000

Permettons-nous d'ajouter l'humilité à cette liste de qualités : humilité quant à la méthode (science de l'observation et non de l'expérimentation), humilité quant aux explications proposées (science du « oui et non » et non du « ni oui, ni non » en réponses aux questions économiques), humilité quant à son inaptitude à engager un dialogue constructif et durable avec les autres sciences sociales (rejet de l'interdisciplinarité) et humilité, enfin, quant aux hypothèses réductrices utilisées (et qu'il faut abandonner dès qu'on veut se rapprocher de la complexité du monde réel).

À sa décharge, rappelons que l'économie est une science jeune. Définie dès l'Antiquité grecque, l'économie telle qu'on la connaît aujourd'hui est née au XVIIIe siècle, de tentatives d'explication des faits sociaux à l'aide de méthodes inspirées de celles des sciences de la nature. Ses fondateurs sont donc des « modernes ». Son enseignement académique n'a qu'un siècle. Et comme tout le monde le sait, la jeunesse est propice aux excès et contradictions. Il est même souhaitable qu'il en soit ainsi. De la contradiction naît l'idée féconde de demain. De l'excès nait le trait de génie.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Soyons indulgents et laissons le temps aux économistes pour trouver leur voie. C'est ainsi qu'il faut envisager l'analyse économique aujourd'hui, comme une esquisse, comme une science en devenir, une ébauche de ce qu'elle pourrait devenir. Alors que l'économie est désormais à la croisée des chemins, avec un courant dominant *(mainstream)* en passe de devenir unique, les économistes gagneraient à se souvenir de cette phrase soufflée par J. M. Keynes en épigraphe de cette conclusion. C'est de la diversité des courants et des méthodes qu'est née l'économie telle qu'on la connaît aujourd'hui, cette discipline à part dans les sciences sociales, originale, riche, passionnante. L'oublier reviendrait à s'appauvrir, à marcher sur un pied.

« L'économie, c'est la science triste » écrit R. B. Freeman, dans le *Journal of Economic Perspectives*, volume 13, n° 3 (1999). Nous espérons avoir montré le contraire : l'économie est une discipline stimulante intellectuellement, propice aux découvertes et trouvailles de toutes sortes, riche en intuitions géniales… L'économie, c'est la science joyeuse.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

ANNEXES

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

glossaire

Une définition est plus facile à réfuter qu'à établir.

Aristote, *Topiques*, IVe s. av. J.-C.

Avantage comparatif : formulée en 1817 par l'économiste anglais D. Ricardo, la théorie des avantages comparatifs explique ce qui se passe lorsque les pays cessent de pratiquer le protectionnisme. L'ouverture au commerce international est censée conduire chaque pays à se spécialiser dans la production et l'exportation des produits pour lesquels il a les coûts relatifs (rapport des coûts nationaux des différents produits) les plus bas. Chacun peut faire ainsi des économies, en achetant moins cher ailleurs ce qui était auparavant coûteux à produire chez soi. Véritable plaidoyer en faveur du libre-échange international, la théorie des avantages comparatifs a fortement été critiquée par la suite (répartition inégale des gains, origine non précisée des différences de coûts relatifs, explication trop « statique »).

Capital fixe : il s'agit des biens de production durables, c'est-à-dire ceux qui sont utilisés dans plusieurs cycles de production (au moins un an, selon la comptabilité nationale). On y inclut les machines, les équipements et même les logements que possèdent les ménages…

Capital humain : ensemble des capacités productives d'un individu. Il s'agit du stock de connaissances, d'aptitudes, de qualifications valorisables par chacun. Ce stock provient de l'éducation,

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

de la formation continue, des expériences professionnelles. Lorsque le stock de capital humain d'un individu augmente, sa productivité et donc sa rémunération augmentent également.

Ceteris Paribus : hypothèse selon laquelle on suppose qu'une seule variable est modifiée pendant que toutes les autres restent constantes ou données. Selon ce procédé, « toute chose est égale par ailleurs ». L'économiste peut ainsi réduire la complexité de la réalité pour en extraire les variables déterminantes du comportement des hommes en société.

Coase (théorème de) : selon ce théorème, l'existence de droits de propriété clairement définis permet aux marchés de déterminer une allocation socialement efficiente des ressources, quelle que soit la distribution de ces droits.

Concurrence pure et parfaite : centrale dans les travaux des économistes néoclassiques, cette hypothèse décrit une situation idéale dans laquelle les prix du marché s'imposent à tous les agents économiques (les acheteurs et vendeurs, appelés aussi price-takers) qui décident alors des quantités qu'ils sont prêts à échanger. Cinq conditions définissent la concurrence pure et parfaite : l'atomicité (vendeurs et acheteurs sont nombreux et de petites tailles), l'homogénéité (les biens sont identiques sur chaque marché), la fluidité (chacun peut librement entrer et sortir du marché), la mobilité (les facteurs de production se déplacent librement d'un marché à l'autre) et la transparence (l'information est parfaite et gratuite, donc connue de tous).

Coût fixe : partie du coût de fabrication d'un bien, qui ne dépend pas de la quantité produite mais de la structure de l'entreprise (machine, bâtiment, etc.).

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Coût marginal : coût unitaire calculé « à la marge », c'est-à-dire le coût supplémentaire nécessaire pour produire une unité supplémentaire.

Crowdfunding : expression désignant les outils et méthodes de transactions financières mobilisant un grand nombre de personne pour financer, de manière désintermédiée, un projet. Ce mode de financement, favorisé par le développement des réseaux sociaux et la contraction des crédits bancaires après la crise des *subprimes* (2007), revêt différentes formes : le don avec ou sans contrepartie *(donation crowdfunding)*, prêt avec ou sans intérêt (*credit crowdfunding* ou *P2P lending*), achat de parts sociales de l'entreprise financée *(equity crowdfunding)*.

Déréglementation : processus visant à harmoniser (voire à supprimer lorsque cela est possible) l'ensemble des contraintes réglementaires et obligations juridiques s'imposant aux acteurs de la vie économique (taxes, droits de douanes, normes sanitaires/phytosanitaires/techniques, règles d'origine, etc.).

Destruction créatrice : provoquée par l'émergence de grappes d'innovation, la destruction créatrice est un concept inventé par J. A. Schumpeter pour décrire une situation dans laquelle des entreprises innovantes se développent tandis que dans le même temps celles qui ne peuvent s'adapter voient leurs profits s'éroder, voire font faillite.

Économie d'échelle : diminution du coût de la production unitaire, qui peut être obtenue de plusieurs manières : augmentation de la taille de l'entreprise et/ou de son échelle de production (économies d'échelle internes), amélioration des infrastructures, de la circulation des informations (économies d'échelle techniques),

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

évolution favorable des taux d'intérêt et de change (économies d'échelle monétaires).

Entropie (loi d') : Concept inventé par Rudolf Clausius en 1965 en référence au deuxième principe de thermo-dynamique découvert par Sadi Carnot en 1824. Cette loi décrit le processus par lequel l'énergie libre (utilisable) se transforme en énergie liée (inutilisable). Plus l'entropie d'un système est élevée, moins ses éléments sont ordonnés et plus grande est la part de l'énergie requise pour l'obtention d'un travail. Nicholas Georgescu-Roegen étend cette loi à la matière en 1979, montrant que l'activité productive est par nature entropique, ce qui rend tôt ou tard sa décroissance inévitable.

État-providence : conception du rôle de l'État, apparue dans les années 1930, qui attribue à ce dernier le devoir d'intervenir dans la vie économique et sociale afin de promouvoir la croissance économique, assurer une protection sociale à la population et corriger les injustices inhérentes à l'économie de marché.

Externalités négatives : effets dommageables pour autrui d'actions et de décisions dont les auteurs ne supportent pas la charge (exemple d'une entreprise qui pollue en toute impunité). Il est à noter qu'il existe aussi des externalités positives (exemple d'un horticulteur dont les fleurs sont butinées par les abeilles d'un apiculteur).

FabLabs : contraction de « fabrication laboratory », les FabLabs, appelés aussi « ateliers de fabrication numérique », sont des espaces ouverts au public où des machines-outils sont mises à disposition. L'objectif est de fabriquer tout type de bien. Implantés initialement au Massachusetts Institute of Technology (MIT), les

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

FabLabs constituent désormais un réseau mondial. En France les premiers FabLabs sont lancés en 2009. On en compte aujourd'hui une cinquante (pour 350 au total dans le monde).

Fait social total : un « fait social total » comporte de multiples dimensions et ne peut être réduit à un seul de ses aspects. La mondialisation, par exemple, est un phénomène à la fois économique, financier, politique, culturel, anthropologique.

Homo œconomicus **:** représentation simplifiée des individus que les économistes néoclassiques ont conçue au début du XXe siècle pour mieux en étudier les comportements rationnels. L'*homo œconomicus* est supposé être doté d'une rationalité parfaite et mû par la maximisation de son intérêt personnel sous contrainte de ressources. Lorsqu'il se trouve dans un cadre de concurrence pure et parfaite, ses décisions sont instantanées et toujours optimales. Les critiques adressées à cette vision simplifiée de l'individu portent sur l'irréalisme des hypothèses, la rationalité limitée des agents, l'absence de prise en compte du contexte.

Innovation : évolution significative d'un matériau, d'un procédé de fabrication ou d'un produit. La dynamique des innovations rythme le progrès technique, qui influence à son tour l'activité économique. J. A. Schumpeter a montré le premier que les innovations apparaissent par vagues sous la pression de la concurrence, se propageant à la manière des essaims, et se diffusant d'un secteur à l'autre pour former ce que l'auteur appelle des « grappes technologiques » (*clusters* en anglais). Ces grappes sont d'intensité variable car elles dépendent à la fois de l'ampleur des mutations technologiques, et de la manière dont la société les reçoit. Elles sont à l'origine de la destruction créatrice et seraient responsables d'au-moins trois cycles économiques qui s'entremêlent : le cycle

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Kitchin (4 ans) le cycle Juglar (9-10 ans) et le cycle Kondratiev (50-60 ans).

Libre-échange : politique des échanges extérieurs caractérisée par la libre-circulation des biens et services entre les pays, sans droit de douanes, sans « contingentement » (*quota* en anglais), ni toute autre forme de restrictions aux échanges (subventions, normes, règles d'accès aux marchés, etc.). La pratique du libre-échange puise sa source dans les théories libérales classiques (Smith, Ricardo, Mill, Say) et néoclassiques (Heckscher, Ohlin, Stolper, Samuelson) du commerce international, selon lesquelles les pays se trouvent dans des situations plus avantageuses lorsqu'ils ouvrent leurs frontières (spécialisation selon les avantages absolus et/ou comparatifs, accroissement des échanges internationaux, augmentation de la production mondiale, égalisation du prix des facteurs de production).

Main invisible : concept proposé par A. Smith en 1776, selon lequel il existe un mécanisme autorégulateur du marché qui permet, grâce au libre jeu de la concurrence, une utilisation optimale des ressources productives. Selon cet auteur, le « laisser-faire, laisser-passer » assure une convergence entre les intérêts individuels et l'intérêt général de la nation, un peu comme si les agents économiques étaient conduits à leur insu par une main invisible (celle du marché libre et sans entraves).

Marketing : ensemble des techniques qui permettent de satisfaire les besoins des consommateurs, tout en assurant la commercialisation des produits dans les meilleurs conditions de profit.

Nation la plus favorisée (NPF) : article 1 du GATT, cette clause est présente dans tous les accords commerciaux multilatéraux

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

négociés à l'OMC depuis le 1er janvier 1995. Elle stipule que tout avantage commercial que s'accordent deux pays membres de l'OMC bénéficie automatiquement et sans discrimination à tous les autres pays membres : « ce qui est accordé à l'un est accordé à tous ». Lorsque, par exemple, un pays membre de l'OMC réduit ses droits de douanes sur un produit importé d'un autre pays, alors il est tenu d'appliquer cette réduction aux mêmes produits en provenance des autres pays membres de l'OMC.

Nationalisation : opération par laquelle tout ou partie du capital d'une entreprise privée est transféré à l'État. Initiés avant la Seconde Guerre mondiale, les programmes de nationalisation visent à accroître l'influence de l'État sur les structures mêmes de l'économie et se traduisent, la plupart du temps, par une relance de l'investissement et de l'emploi industriel.

Obsolescence programmée : ensemble des techniques utilisées par les producteurs dans le but de réduire la durée de vie ou d'utilisation des produits afin de provoquer un rachat anticipé de la part des clients.

Optimum : introduite par V. Pareto, cette notion décrit une situation économique par rapport à laquelle aucune autre situation n'est préférable. V. Pareto prend l'exemple d'une distribution des biens entre les individus d'une société telle que tout accroissement de la satisfaction de l'un des consommateurs se traduirait par une diminution de la satisfaction d'au moins un des autres consommateurs. D'après cet auteur, la concurrence entre les producteurs et le libre choix des consommateurs sont les deux conditions qui permettent d'atteindre un tel optimum.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Paradigme : Ce terme, mis à l'honneur par Thomas Kuhn (dans *Structures des révolutions scientifiques*, 1970) désigne un ensemble de références et de croyances largement adoptées par la communauté scientifique à une époque donnée.

Privatisation : opération par laquelle tout ou partie du capital d'une entreprise publique est transféré à des actionnaires privés. Initiés dans les années 1980 par les gouvernements d'inspiration libérale (Reagan, Thatcher, Chirac), les programmes de privatisation sont supposés réduire le coût budgétaire (jugé excessif) du secteur public, procurer des ressources financières supplémentaires à l'État, et favoriser la concurrence.

Protectionnisme : mise en œuvre de moyens destinés à limiter l'accès au territoire national de biens et services étrangers. Le protectionnisme est dit « tarifaire » lorsqu'il s'appuie sur les droits de douanes et les taxes fiscales. Il est « non tarifaire » dans les autres cas (contingentements, subventions, normes et autres règles discriminatoires entre les produits nationaux et étrangers). On distingue également le protectionnisme « défensif » (protection tarifaire ou non de la production nationale contre la concurrence étrangère) du protectionnisme « offensif » (subventions à l'exportation permettant aux producteurs nationaux de vendre leurs produits moins chers sur les marchés des concurrents étrangers). Enfin, F. List a introduit au XIXe siècle la notion de protectionnisme « éducateur », selon laquelle les industries naissantes d'un pays ont besoin de « béquilles pour apprendre à marcher », en raison notamment d'économies d'échelle insuffisantes, de l'absence de main-d'œuvre qualifiée, et de l'inexistence d'habitudes de consommation vis-à-vis des nouveaux produits nationaux.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Réglementation : ensemble de mesures légales régissant les conditions dans lesquelles une activité économique est susceptible d'être exercée sur un territoire donné.

Relance keynésienne : politique inspirée par la logique keynésienne, qui vise à faire repartir la machine économique et à lutter contre le chômage. S'appuyant principalement sur le déficit budgétaire et sur une politique monétaire expansionniste, la relance cherche à stimuler la demande globale (consommation, investissements, dépenses publiques), censée se traduire par l'ouverture de débouchés nouveaux pour les entreprises, et donc par une augmentation de l'offre de biens et services et une création d'emplois. Des effets « multiplicateurs » sur la croissance et « stabilisateurs » sur le déficit sont censés s'enclencher automatiquement. Il existe cependant des fuites (thésaurisation, importations, spirales inflationnistes), qui limitent finalement la portée de telles politiques.

Rendements croissants : lorsque la production augmente plus vite que le coût des facteurs utilisés, on dit qu'il y a rendements croissants. L'hypothèse de « rendements croissants » est au cœur des modèles de croissance endogène développés par la nouvelle école classique (R. Barro, R. Lucas, J. Muth). Elle s'oppose à l'hypothèse néoclassique des « rendements décroissants » (lorsque la production augmente moins vite que le coût des facteurs utilisés).

Réserves de change : appelées également « liquidités internationales » ou « avoirs de réserve », elles désignent les avoirs détenus par les autorités monétaires d'un pays (or, droits de tirage spéciaux du FMI, devises étrangères, créances ou dettes sur les banques centrales étrangères). Ces avoirs constituent l'ensemble

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

des moyens de paiement dont dispose chaque banque centrale pour financer les déficits de sa balance des paiements.

Retraite par capitalisation : système où les cotisations des actifs sont placées, par les régimes de retraite, sur les marchés financiers. Le capital ainsi placé sert, par la suite, à verser des prestations à la personne une fois retraitée.

RMI : revenu minimum d'insertion. Créé en 1988, il est remplacé par le RSA en 2009. Le RMI avait pour objectif de lutter contre la pauvreté et l'exclusion en versant un revenu minimal aux personnes de plus de 25 ans résidant sur le territoire et dont les ressources étaient inférieures à un plafond garanti.

RSA : revenu de solidarité active. Créé en 2009, le RSA a pour objectif d'inciter au travail en évitant que la reprise de l'activité se traduise par une perte de revenu pour les personnes qui en bénéficient. Toutes les personnes sans revenus ou touchant de faibles revenus bénéficient du RSA.

Salaire d'efficience : niveau de salaire supérieur à celui donné par le marché. Il permet aux employeurs de s'assurer que les employés fournissent leur productivité du travail maximale.

SMIC : le salaire minimum industriel de croissance correspond à la rémunération sous laquelle un salarié ne peut être légalement employé. Créé en 1970 en remplacement du salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG de 1950), le SMIC peut varier en trois circonstances (au 1er janvier de chaque année) : l'indexation automatique sur l'évolution des prix, l'indexation automatique sur la hausse du taux de salaire horaire ouvrier moyen, les « coups

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

de pouce » accordés par l'État. Le taux horaire du SMIC est fixé à 9,67 € bruts en 2016, ce qui correspond à un salaire mensuel de 1466,62 € brut sur la base de 35 heures.

Stop and go **:** politique initiée au Royaume-Uni dans les années cinquante pour rendre les fluctuations économiques moins amples, par une succession de politiques de relance (« go ») et d'austérité (« stop »). L'expérience britannique montre que cette politique est efficace pour atténuer les fluctuations de l'activité économique, mais qu'elle fragilise, sur le long terme, les entreprises.

Taux d'intérêt nominal : taux inscrit dans le contrat de prêt. Il indique ce qui sera effectivement payé par l'emprunteur au prêteur.

Taux d'intérêt réel : différence entre le taux d'intérêt nominal et le taux d'inflation constaté sur une période de référence. Le taux d'intérêt réel correspond donc au rendement réel pour le prêteur et au coût réel pour l'emprunteur.

Taux de change nominal : valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Il est dit « au certain » lorsqu'une unité de monnaie nationale est exprimée en monnaie étrangère (1 € = 1,2 $). Inversement, il est dit « à l'incertain » lorsqu'une unité de monnaie étrangère est exprimée en monnaie nationale (0,8 € = 1 $). Il ne faut pas confondre le taux de change nominal avec le taux de change « réel », ce dernier exprimant le rapport entre le prix des biens étrangers (convertis en monnaie nationale) et le prix des biens nationaux.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Valeur ajoutée : Cet agrégat de comptabilité nationale est mesuré de deux manières différentes. Pour le secteur marchand, il correspond à la différence entre le chiffre d'affaires et les achats de produits que l'on transforme ou façonne (on appelle ces derniers « consommations intermédiaires »). Pour le secteur non marchand, la valeur ajoutée se mesure par les coûts de production (principalement constitués des salaires versés au personnel chargé de les produire).

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

pour aller plus loin…

Il paraît tellement d'ouvrages sur l'économie qu'il n'est pas question ici d'en faire une liste exhaustive. La présente sélection privilégie les titres francophones et accessibles au grand public.

Les ouvrages généraux

Paul Bairoch, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte/Poche et *Alternatives Économiques*, 1999.

Livre limpide, convaincant, richement documenté, qui s'appuie sur l'histoire pour dénoncer une vingtaine d'idées reçues en économie. La postface contradictoire de Jean-Charles Asselain, sur la relation entre croissance et ouverture internationale, est incontournable.

Denis Clerc, *Déchiffrer l'économie*, La Découverte/Poche et *Alternatives Économiques*, 2014.

Un livre remarquable, reposant sur une analyse claire et un vocabulaire accessible à tous. À lire vivement pour savoir « comment marche l'économie » et découvrir « l'envers du décor ».

Emmanuel Combe, *Précis d'économie*, PUF, coll. « Major », 2014.

Incontournable. Ouvrage pédagogique, très complet, bien documenté, rédigé dans un esprit pédagogique, au style clair. Idéal pour tous ceux qui souhaitent s'initier à l'économie.

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Henri Denis, *Histoire de la pensée économique*, PUF, coll. « Thémis », 1988.

Cet ouvrage, qui n'a pas pris une ride, offre au lecteur tout ce qu'il faut savoir sur la pensée économique depuis Platon jusqu'aux auteurs contemporains. Lecture difficile s'adressant à un public initié.

Jean Gadrey et Florence Jany-Catrice, *Les Nouveaux Indicateurs de richesse*, La Découverte, coll. « Repères », 2012.

Accessible à tous, ce livre dresse les limites de l'indicateur PIB et de son usage et présente les nouveaux indicateurs synthétiques fondés sur des visions alternatives de l'économie.

Mickaël Joubert & Lionel Lorrain, *Économie de la mondialisation*, Armand Colin, coll. « Cursus », 2015.

Cet ouvrage synthétique et accessible à tous présente de manière pédagogique les enjeux de la mondialisation. Les thèmes abordés sont : la mondialisation commerciale, la mondialisation productive, la mondialisation financière, la gouvernance mondiale.

Jean-Paul Piriou & Jacques Bournay, *La Comptabilité nationale*, La Découverte, coll. « Grands Repères », 2015.

Rédigé dans un esprit pédagogique, ce livre explore la comptabilité nationale et ses limites.

Ahmed Silem, *L'Économie politique, bases méthodologiques et problèmes fondamentaux*, Armand Colin, coll. « Cursus », 2011.

Synthétique, concis, clair, bien illustré, complet. Cet ouvrage est adapté à tous, initiés ou pas.

John Sloman et Alison Wride, *Principes d'économie*, Pearson, 9e édition, 2015.

Manuel d'initiation à l'économie, comprenant explication, graphiques, tableau, exercices, figures, exemples…

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Les ouvrages spécialisés ou polémiques

ATTAC, *15 idées reçues sur la fiscalité*, Les Liens qui Libèrent, 2012.

Dénonçant le discours dominant sur la fiscalité, les auteurs en démontent quinze idées fausses.

Bernard Maris, *Antimanuel d'économie*, Bréal, 2015.

Cet ouvrage nous offre à voir l'économie hors des sentiers battus et des dogmes de tous poils. L'auteur dénonce tout ce qui peut l'être et pose un regard neuf sur la discipline économique. Le style est enjoué, clair et s'appuie sur des références économiques, philosophiques et littéraires. Du grand Bernard Maris, assurément. Sa voix, aux accents du sud-ouest, nous manque.

Pierre Concialdi, *Retraites, en finir avec le catastrophisme. Idées neuves contre un déclin programmé*, Lignes de repères, 2010.

L'auteur conteste les réformes actuelles sur les retraites et l'approche trop comptable du gouvernement et montre que d'autres voies sont possibles pour un système de retraites moins ruineux et plus équitable.

Les Économistes atterrés, *Nouveau Manifeste des économistes atterrés*, Les Liens qui Libèrent, 2015.

Une alternative à l'austérité et à l'ultra-libéralisme développée en quinze thèmes (écologie, salaires, protection sociale, fiscalité, banques, etc.)

Michael Goodwin, *Economix*, Les Arènes, 2014.

L'économie accessible à tous, mêlant textes clairs et bande dessinée.

Paul Krugman, *Pourquoi les crises reviennent toujours*, Points, Économie, 2009.

Un « Paul Krugman » qui s'attaque aux doctrines libérales incapables de se remettre en cause et qui prône une distribution

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

plus équitable des revenus et une meilleure satisfaction des besoins humains.

Steven D. Levitt et Stephen J. Dubner, *Freakonomics*, Folio, Actuel, 2007.

Ce qu'on peut faire avec les statistiques… et ce qu'on ne peut pas faire. Un livre qui donne à voir l'économie autrement.

Jacques Sapir, *Les Trous noirs de la science économique*, Albin Michel, 2003.

Ouvrage s'adressant à un public initié. L'auteur s'y livre à une critique des principaux concepts de la pensée économique dominante et pose les « fondements d'une approche alternative ».

Les revues

Les Cahiers Français de la Documentation française publient régulièrement des articles sur des thèmes économiques (cf. n° 217, 271, 289, 299, 301, 305, 310, 314, 317, 319, 323, 325, 327, 378, 380, 381, 382, 386, 387, etc.)

Alternatives économiques : revue abordant, dans un style clair et engagé, à peu près tous les thèmes économiques contemporains. L'iconographie très riche rend la lecture d'autant plus agréable.

Problèmes économiques : revue très complète, publiée par la Documentation française, qui propose un florilège d'articles internationaux en langue française, regroupés par thèmes.

Les sites Internet

Internet offre un tel florilège de sites dédiés à l'économie, que nous invitons le lecteur à se faire sa propre expérience, en surfant quelques minutes sur la toile… Notre conseil est de varier les sites

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

consultés afin d'accéder à une diversité de point de vue et éviter ainsi de s'enfermer dans une position dogmatique. Nous avons privilégié ici les sites francophones et gratuits.

Les bases de données en ligne

Le mieux, en économie, c'est d'aller chercher soi-même les chiffres des thèmes auxquels on s'intéresse.

Site de l'OCDE : http://www.oecd.org

Toutes les statistiques harmonisées pour les pays membres de l'OCDE (et pour beaucoup d'autres pays non membres) assorties d'analyses détaillées et très documentées.

Site de la Banque mondiale : http://donnees.banquemondiale.org

Site de données de la Banque mondiale accessible à tous. On y trouve des informations très riches et variées : agriculture et développement rural, changement climatique, dette extérieure, développement économique et social, échanges commerciaux, économie et croissance dans le monde, éducation, efficacité de l'aide, environnement, infrastructures, pauvreté, santé, etc.

Site d'EUROSTAT : http://epp.eurostat.cec.eu.int

Toutes les statistiques harmonisées pour les vingt-huit pays membres de l'Union européenne (et pour beaucoup de pays non membres de l'UE), de nombreuses analyses, des graphiques, etc. Il faut compter une à deux heures pour se familiariser avec le maniement du site.

Site de l'Insee : http://www.insee.fr

« Mesurer pour comprendre », telle est la phrase d'accueil sur le site de l'Institut national de la statistique et des études économiques. On y trouve toutes les statistiques relatives à la France complétées d'analyses et de définitions et d'explications métho-

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

dologiques. Idéal pour apprendre le contenu des indicateurs et trouver les réponses aux questions que l'on se pose : qui décide des statistiques ? Où et comment sont collectées les données ? Comment les analyser ?

La plate-forme « data.gouv.fr » : https://www.data.gouv.fr/fr/

La plate-forme ouverte des données publiques françaises permet aux services publics (plus de 544 en 2016) de publier des données publiques et à la société civile de les enrichir, modifier, interpréter en vue de coproduire des informations d'intérêt général. Les données portent sur des thèmes très variés et mises à disposition gratuitement pour les utilisateurs : économie et emploi, agriculture et alimentation, culture, éducation et recherche, international et Europe, logement, développement durable et énergie, santé et social, société, territoires et transports.

Site de l'OMC : http://wto.org

Toutes les statistiques relatives au commerce mondial, les textes des accords commerciaux multilatéraux, l'historique de chaque différend traité par l'organe de règlement des différends (ORD).

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

dans la collection « idées reçues »

– *Climat, envrionnement et énergies. 30 idées reçues pour démêler le vrai du faux*, collectif
– *Le Code Noir*, J.-F. Niort
– *Crise du logement : bien la comprendre pour mieux la combattre*, C. Robert, A.-C. Vaucher & M. Domergue
– *La Fascination du Japon*, P. Pelletier
– *Idées reçues sur l'égalité entre les femmes et les hommes*, T. Benoit & D. Nadaud
– *Idées reçues sur le logement social*, J.-M. Stébé, H. Marchal & M. Bertier
– *Idées reçues sur Marie-Antoinette*, C. Berly
– *Irak : de Babylone à l'État islamique*, M. Benraad
– *Israël et ses paradoxes*, D. Charbit
– *La Schizophrénie*, B. Granger & J. Naudin
…

Pour connaître la liste complète des titres de la collection :
www.lecavalierbleu.com

Copyright © 2016 Le Cavalier Bleu éditions.

Éditeur : Marie-Laurence Dubray
Remerciements de l'Éditeur à : Anne-Laure Marsaleix

© Le Cavalier Bleu – 5, avenue de la République – 75011 Paris.
www.lecavalierbleu.com
« idées reçues » est une marque protégée.

Image de couverture : Photo de la sculpture en bronze *Charging Bull* de l'artiste Arturo Di Modica, installée devant Wall Street en 1989.

Couverture : © Mademoiselle
Imprimé en France par CPI Firmin Didot en février 2016. 121296
ISBN 978-2-84670-887-6 / Dépôt légal : mars 2016
ISSN 1964-700X